

ЭКО

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ № 1 2015 г.

Татарстан: эффективная модель регионального развития



Главный редактор **КРЮКОВ В.А.**, член-корреспондент РАН,
заместитель директора Института экономики
и организации промышленного производства СО РАН

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

АГАНБЕГЯН А.Г., Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ, академик РАН
БОЛДЫРЕВА Т.Р., зам. главного редактора
БУХАРОВА Е.Б., директор Института экономики, управления и природопользования
Сибирского федерального университета, к.э.н.
ВОРОНОВ Ю.П., вице-президент Новосибирской торгово-промышленной палаты, к.э.н.
ГЛАЗЫРИНА И.П., зав. лабораторией эколого-экономических исследований Института
природных ресурсов, экологии и криологии СО РАН, д.э.н.
ГРИГОРЬЕВ Л.М., профессор, зав. кафедрой НИУ «Высшая школа экономики», к.э.н.
ЗОРКАЛЬЦЕВ В.И., Сибирский энергетический институт СО РАН
им.Л.А.Мелентьева, д.т.н.
КОЛМОГОРОВ В.В., к.э.н.
КУЛЕШОВ В.В., координатор, директор Института экономики и организации
промышленного производства СО РАН, академик РАН
МИРОНОСЕЦКИЙ С.Н., член совета директоров ООО «Сибирская генерирующая компания»
НИКОНОВ В.А., генеральный директор ОАО «Агентство инвестиционного развития
Новосибирской области»
ПСАРЕВ В.И., зав. кафедрой Алтайского госуниверситета, зам. председателя Исполни-
тельного комитета Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение», к.э.н., д.т.н.
СУСЛОВ Н.И., зав. отделом Института экономики и организации промышленного произ-
водства СО РАН, д.э.н.
УСС А.В., председатель Законодательного Собрания Красноярского края, д.ю.н.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

БАРАНОВ А.О., Новосибирский госуниверситет, д.э.н.; КАЗАКОВА Н.А., директор
по региональному развитию ООО «Лоялти Партнерс Восток»; КЛИСТОРИН В.И.,
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, д.э.н.;
ЛАПАЧЕВ В.В., ЗАО «НОВИЦ», д.х.н.; МЕЛЬНИКОВА Л.В., Институт экономики
и организации промышленного производства СО РАН, к.э.н.; МУСИЕНКО И.В.,
директор консультационной фирмы «СтратЭкон Консалтинг», к.э.н.; НОВИКОВ А.В.,
и.о. ректора Новосибирского государственного университета экономики и управле-
ния, д.э.н.; САМСОНОВ Н.Ю., Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН, к.э.н.; ФОМИН Д.А., Новосибирский государственный
технический университет, к.э.н.

УЧРЕДИТЕЛИ:

УЧРЕЖДЕНИЕ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН,
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА
СИБИРСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ РАН,
РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА «ЭКО»

В НОМЕРЕ

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

- 2 Татарстан –
взгляд с... околицы села

Тема номера:

ТАТАРСТАН:

ЭФФЕКТИВНАЯ МОДЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

- 5 ВЕСЕЛОВА Э.Ш.
Что делает Татарстан
успешным регионом
- 26 ХАЙРУЛЛИН А.Р.
Командная игра
- 35 «Алабуга»: особый опыт
особой экономической зоны
- 47 ФЁДОРОВА Н.В.
Зеленодольский судостроительный
завод: от выживания к развитию
- 24-25, 46, 86, 173 **«ЭКО»-информ**

ВЕРШИНЫ

ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

- 55 ВОРОНОВ Ю.П.
Игры по вертикали. Нобелевская
премия по экономике 2014 г.

Продолжение темы:

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ ДЛЯ РОССИИ – ЧТО ЗА ГОРИЗОНТОМ?

- 74 АЛЕКСЕЕВ А.В.
Модернизация российской
экономики: кто оплатит счет?
- 87 МАРШАЛОВА А.С.,
ЖДАН Г.В.,
БАКУЛИНА В.И.
Неэффективность государственного
управления – главный фактор
российского отставания

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 101 АФОНЦЕВ С.А.
Перспективы управления
глобальными экономическими
процессами
- 115 ГАТАУЛИНА Е.А.,
УЗУН В.Я.
Господдержка сельского хозяйства
в условиях ВТО,
санкций и антисанкций
- 124 ЩЕТИНИНА И.В.
О продовольственной
безопасности России

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 139 ДВОРЕЦКАЯ А.Е.
Перспективы платежного баланса
в условиях глобальной экономики
- 159 КАЛУЖСКИЙ М.Л.
Революция сетевой экономики:
розничная торговля

ДИСКУССИЯ

- 174 КИБАЛОВ Е.Б.
Интересный и поучительный бред

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

- 179 ЗУБКОВ К.И.
Строгановская «вотчина» – начало
корпоративных форм организации
промышленного освоения Урала
и Сибири
- 190 **SUMMARY**

Татарстан – взгляд с... околицы села

За последние несколько лет на страницах «ЭКО» не раз рассматривались как достижения, так и проблемы и поиск путей их решения в экономике и социальной сфере Республики Татарстан.

Сегодня никого не надо убеждать в том, что не только технологии и инвестиции создают комплекс необходимых и достаточных условий для успешного развития экономики и решения постоянно возникающих проблем. Колоссальную роль играет институциональная среда. Причем данное понятие – настолько многогранное, что в каждый определенный исторический момент и в каждом конкретном случае – будь то отрасль экономики или определенная территория – оно имеет весьма разное наполнение и содержание.

Республика Татарстан как раз и является показательным примером того, как общие понятия и подходы трансформируются и видоизменяются с учетом условий, традиций, культуры и особенностей конкретного региона.

То, что в начале 1990-х годов воспринималось как сепаратизм или использование слабости федерального центра, на деле (со временем это стало все более очевидным) оказалось проявлением основательности в решении очень сложных проблем в непростых условиях кардинальной трансформации Российского государства и общества.

Об этом, как нам кажется, говорится на страницах настоящего номера журнала, это подтверждает и личный опыт автора этих строк. Несколько лет тому назад нам довелось отдохнуть в Поволжье, в типичной татарской деревне, которая когда-то была центральной усадьбой большого успешного совхоза. На первый взгляд, от тех времен остались лишь объекты соцкультбыта: неприменный Дом культуры, центральная площадь с Доской почёта, а также хорошо спланированные улицы с аллеями лип и тополей. Оказалось, что нет, это далеко не так – осталось нечто большее, трудно осязаемое и плохо переводимое на язык экономики и формальных институтов.

Задуматься об этом заставило увиденное не однажды в этой деревне. Каждый вечер все – и стар и млад – выходили за околицу. Выходили, одетые как в гости или на праздник – опрятные (как когда-то жители большого города шли на прогулку

по центральной улице или в центральный парк над рекой), приветливые, но в то же время не очень многословные и шумные (за плечами тяжелый день сельского труда), полные какого-то достоинства и уверенности в себе.

Вскоре после обмена приветствиями и новостями начиналось то главное, ради чего вся деревня и выходила за околицу. Дорога и лесостепь, окружающая деревню, начинали ... двигаться и парить. В пыли и мириадах насекомых в улицы деревни вливалась огромная живая река, которая растекалась по переулкам – сотни и тысячи коров темно-коричневого окраса. Чем дальше от околицы, тем поток становился тоньше, пока совсем не растворялся в крестьянских подворьях.

Как мне после удалось узнать, на население деревни около тысячи человек приходилось до 3 тыс. голов крупного рогатого скота.

Вид деревни, то достоинство, с которым население занималось своим обыденным и жизненно важным делом, с присущей им основательностью, – всё это, как мне кажется, дает один из ключей к пониманию поступательности, стабильности и разумной жизненной рациональности Республики Татарстан в решении экономических и социальных вопросов.

Наверное, «безбрежная демократия» лучше (с точки зрения абстрактной теории), чем ясно очерченные роли отдельных «групп влияния с особыми интересами», возможно, «свободный рынок» (который в значительной мере является воображаемым) распределяет факторы производства лучше, чем это делает Правительство Татарстана. Однако в конкретных исторических условиях, когда требуется не просто создание основ рыночной экономики (ради них самих?), а поддержание и обеспечение роста жизненного уровня населения не только в долгосрочной перспективе, но и сегодня и сейчас – рыночные и дирижистские подходы уживаются и взаимодействуют самым неожиданным образом (за примерами далеко ходить не надо – начиная от Японии и Сингапура и заканчивая Китаем).

Внутренний прагматизм, присущий населению Республики Татарстан, удалось «собрать воедино» первому Президенту РТ Минтимеру Шаймиеву, передать созданное и накопленное в руки достойного преемника – Рустама Минниханова. Прагматизм во всем – начиная от подхода к формированию прав собственности (интересно, что, скорее всего, сами того не ведая, в Татарстане реализовали подход, во многом схожий с идеями Уолтера Хикла, губернатора штата Аляска – «штата-собственника») и заканчивая формированием и развитием ОЭЗ «Алабуга». Не может не вызывать восхищения

и целенаправленная политика по формированию устойчивых связей в экономике республики – от нефти и машиностроения к нефтепереработке (которой там раньше не существовало) до развития производств по созданию новых конструкционных материалов и изделий с их применением. Любой бизнес, рассчитывающий на любые формы поддержки (как показано на страницах журнала – вовсе не обязательно налоговой или финансовой), в первую очередь просто обязан «помочь своим коллегам, работающим на той же территории» (интервью Н.В. Федоровой). Потенциал местного рынка – какими бы сильными ни были позиции того или иного бизнеса за пределами республики – важнейший элемент экономической политики.

Экономические процессы в Республике Татарстан невозможно в полной мере охарактеризовать, как жизнь на острове. Скорее, наоборот, как умение, плывя со всеми, сохранить и усилить свои наиболее жизнеспособные черты и признаки. До сих пор в Тюменской области вспоминают нефтяников Татарии – то, что было сделано ими (в рамках «шефской помощи» сибирскому нефтегазовому гиганту в 1980-е годы), отличалось основательностью, четкостью и продуманностью в деталях (несмотря на категоричные призывы к скорейшему решению назревавших в добыче нефти проблем – после первого снижения добычи накануне «перестройки» и в связи с катастрофическим падением цен на нефть на внешних рынках – до 9 долл. за баррель!).

Важнейшими чертами татарстанской модели являются и трудовая этика татарского села (статья Э.Ш. Веселовой), и прагматизм власти (самое активное участие в координации баланса интересов всех экономических агентов) (интервью А.Р. Хайруллина), и технократизм бизнеса (не финансовые вложения, а создание реальных производств) (интервью А. Муртазина).

На окраине татарского села многое можно увидеть – спокойствие, уверенность, мудрость и жизненность того, что, как и для чего делается в Республике Татарстан. Опора на такое основание не может не принести результаты.

Что делает Татарстан успешным регионом

Э.Ш. ВЕСЕЛОВА, корр. «ЭКО»

Развитие Республики Татарстан в постсоветский период является собой впечатляющую историю успеха. По многим показателям социально-экономического развития регион занимает лидирующие позиции в России. Как это удается отдельно взятому субъекту Федерации в стране господствующего экономического хаоса? В статье сделана попытка обозначить объективные и субъективные предпосылки его достижений.

Ключевые слова: Республика Татарстан, Рустам Минниханов, Минтимер Шаймиев, региональная промышленная политика, татарстанская модель развития

Во многих областях общественной жизни Республика Татарстан сегодня является своеобразной витриной экономического, инновационного, культурного, социального развития. И как настоящая витрина, в глазах посетителя выглядит безупречно: в Казани и Елабуге – отличные дороги с удобными развязками, чистые ухоженные улицы, свежеевыкрашенные фасады домов, идеально постриженные газоны, англоязычная навигация по историческим достопримечательностям, станции новенького метро оснащены лифтами для инвалидов. В Казани – множество новых зданий яркой архитектуры, в Елабуге – уютные аллеи и парки, с федеральной трассы М-7 видны въезды в зажиточные, ярко иллюминированные села.

Внешнее впечатление подтверждается сухими цифрами статистики. Относительно небольшой по размерам (68 тыс. км², 44-е место в РФ) и численности населения (3,81 млн человек, 8-е место в РФ) Татарстан уже много лет делит лидерство с обеими столицами и богатыми нефтяными регионами по величине ВРП (в 2013 г. – 1,5 трлн руб., 5-е место в РФ), объему инвестиций в основной капитал (520,2 млрд руб., 5-е место), занимает 6-е место по вводу жилья (2,4 млн м²), 7-е – по обороту розничной торговли (447 млрд руб.). По динамике промышленного производства Татарстан не только значительно опережает среднероссийские показатели, но уже в 2004 г. практически восстановил объемы конца советского периода – чем не может похвастаться больше ни один индустриальный регион. Здесь производится более 30% грузовых автомобилей,

почти 50% полиэтилена, 43% синтетических каучуков, 33% шин для автомобилей и сельхозмашин, добывается более 6% российской нефти.

В экспертной среде уже давно говорят о «татарстанской модели» регионального развития, некоторые авторы считают ее опыт едва ли не целевой моделью будущего России – при сохраняющихся объемах нефтедобычи здесь активно развиваются новые сферы и виды экономической деятельности, в том числе основанные на экономике знаний. ОЭЗ «Алабуга» обеспечивает до 82% производства и до 60% налоговых отчислений семнадцати действующих ОЭЗ России. Регион традиционно занимает верхние строчки в разнообразных рейтингах и позиционируется как благоприятный для ведения бизнеса, привлечения инвестиций и развития инноваций.

Можно ли повторить экономический успех Татарстана в других регионах России? Изучив все составляющие татарстанского «экономического чуда», приходится признать, что, хотя отдельные ингредиенты его рецепта не являются уникальными, их сочетание практически не поддается тиражированию. Очевидно, республике еще долго суждено оставаться островом стабильности и благополучия в бурном море российского экономического хаоса.

Объективные экономико-географические преимущества

Расположение в центре густонаселенного и экономически развитого Поволжья, между индустриальными регионами Центра и Урала, на пересечении важнейших сухопутных и водных транспортных магистралей, с выходом к северным и южным морским портам является очень важным конкурентным преимуществом, помогая региону поддерживать традиционный бизнес и развивать новый. В годы начала реформ и разрушения советских экономических связей предприятия европейской части страны оказались в более выигрышном положении, чем периферийные, отрезанные от своих поставщиков и рынков сбыта огромными расстояниями.

«Три кита» отраслевой структуры региона – нефтедобыча, машиностроение и нефтепереработка (отчасти) – сформировались и окрепли еще в советские годы. Большая часть производимой

продукции вывозилась за пределы республики, шла на экспорт¹. Сама по себе такая структура не является чем-то уникальным. Например, в Томской области или в соседнем Башкортостане тоже добывается нефть, есть развитое машиностроение. Но в случае с Татарстаном удачная отраслевая структура дополнялась выгодным географическим положением. К тому же базовые предприятия республики оказались ориентированными на рынки, на которых существовал платежеспособный спрос.

Даже машиностроительный комплекс в Татарстане в годы реформ пострадал не так сильно, как в других регионах России, поскольку, помимо традиционных предприятий ВПК и сельхозмашиностроения, которые, как и везде в РФ, значительно сократили производство в переходный период, исторически включал в себя предприятия топливного и нефтяного машиностроения, обслуживающие региональный ТЭК и главное – единственного в стране производителя магистральных большегрузов – «КамАЗ». В 1988 г. его продукция составляла треть грузового парка страны, обеспечивая до 2/3 автогрузоперевозок. В 1990-е гг. грузоперевозки постепенно переориентировались с железной дороги на автомобильный транспорт, в стране бурно развивался рынок логистических услуг, обеспечивший спрос на продукцию предприятия. Сегодня «КамАЗ» – флагман отрасли не только в масштабах Татарстана или России, но и значим для мирового рынка грузовых автомобилей.

Что же говорить о нефтяной отрасли! Местная нефть высокой вязкости (в 2012 г. «Транснефть» даже поднимала вопрос о введении «банка качества» нефти, чтобы снизить негативный эффект от смешивания в трубопроводе тяжелой поволжской нефти с легкими сибирскими сортами)² активно экспортировалась все прошедшие годы. В переходный период после распада СССР именно нефтедобыча превратилась в важнейшую отрасль экономики, подпитывая республиканский бюджет, обеспечивая заказами машиностроительные предприятия и сырьем – нефтепереработку (таблица). В отличие от других регионов России,

¹ Галиев И. М. Внешнеэкономические связи Республики Татарстан в 1990-е гг. URL: <http://netess.ru/3istoriya/102516-1-vneshneekonomicheskie-svyazi-respubliki-tatarstan-1990-e-gg.php> (дата обращения: 28.11.2014).

² URL: http://rt.rbc.ru/tatarstan_topnews/22/07/2013/867062.shtml (дата обращения: 25.11.2014)

нефтедобычей здесь занимается региональная компания – ОАО «Татнефть», которая не просто на 30% пополняет региональный бюджет, республиканские власти имеют самое непосредственное влияние на ее развитие и инвестиционные планы, согласуя их с интересами региональной экономики.

Отраслевая структура промышленного производства Татарстана, %

Год	Электроэнергетика	Добыча полезных ископаемых	Химия и нефтехимия	Машиностроение	Прочие
1991	4,0	8,0	21,0	21,0	13,0
1995	12,0	21,0	25,0	25,0	9,0
2003	7,0	38,0	18,0	18,0	9,0
2013	8,3	23,9	38,2	19,6	10,0

Источники: Независимый институт социальной политики, Росстат.

Мудрость и дальновидность республиканских властей состоит именно в том, что им удалось добиться комплексного развития экономики республики, усилив и развив потенциал советского наследия. Скажем, в течение последних 20 лет Татарстан целенаправленно и упорно развивает машиностроительную отрасль. В 1990-е годы здесь появился «ЕлАЗ» (см. статью об ОЭЗ «Алабуга» в этом номере «ЭКО»), в 2012 г. состоялся запуск СП «Форд-Соллерс холдинг», выпускающего автомобили марки «Форд». Запланированный объем инвестиций – около 2,4 млрд долл. в течение 2011–2020 гг., в том числе в 2015 г. компания планирует запустить сборку двигателей.

Примечательно, что, несмотря на сокращение продаж автомобилей «Форд» в России в 2013–2014 гг., елабужская производственная площадка продолжает развиваться, в то время как на аналогичном заводе во Всеволожске (Ленинградская область) весной 2014 г. прошли сокращения и снизились объемы выпуска³.

Добычу нефти за годы рыночной экономики Татарстан нарастил с 20 млн до 32,9 млн т (по итогам 2013 г.)⁴, это порядка 6% российской нефтедобычи. Но главная метаморфоза произошла с республиканским нефтеперерабатывающим комплексом. Его флагман – ПАО «Нижекамскнефтехим» – в советское время

³ 900 млн от Ford Sollers // Ведомости.– 2014.– 29 апр. URL: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/671241/900-mln-ot-ford-sollers> (дата обращения: 25.11.2014)

⁴ URL: <http://www.oilru.com/news/399308> (дата обращения: 02.12.2014)

работал преимущественно на сырье, получаемом из соседней Башкирии. При объемах производства советских масштабов номенклатура выпуска включала несколько видов синтетических каучуков и мономеров. Уже в постсоветский период предприятие освоило выпуск синтетических масел и смол, полистирола и полипропилена и др.⁵

Сегодня химия и нефтехимия имеют наиболее значимую долю в экономике Республики Татарстан, несмотря даже на нынешний рост нефтедобычи. Несколько лет назад они получили новый импульс к развитию в виде масштабных инвестиций.

В 2005 г. «Татнефть» начала строительство нефтеперерабатывающего комплекса из семи заводов – ОАО «Танеко» – плановой мощностью 14 млн т в год; первая очередь комплекса введена в эксплуатацию в декабре 2011 г.⁶ Одновременно реализуются и другие проекты в нефтепереработке с участием частных инвесторов. Только в 2012 г. объем инвестиций в основной капитал по республиканскому нефтегазохимическому комплексу составил 84 млрд руб., это 18% всего объема инвестиций по Республике Татарстан⁷. Приоритетными для отрасли являются проекты по организации производства и дальнейшей переработки полимеров. За 2012–2013 гг. производство полиэтилена, пропилена, полистиролов и синтетических каучуков в республике выросло на 29%⁸.

Помимо трех названных опорных отраслей, значимое место в структуре экономики Татарстана занимает сельское хозяйство, в котором задействовано около 4,5–5% населения. Республика устойчиво входит в пятерку крупнейших российских производителей сельхозпродукции, занимает 1-е место по производству молока, 2-е – мяса скота и птицы и по валовому сбору картофеля. Важнейшими факторами поддержания отрасли, по мнению экспертов Независимого института социальной политики (НИСП), являются мощные дотации и трудовая этика татарского села: «Это проявляется во всех элементах сельского уклада жизни.

⁵ URL: <http://old.rcb.ru/archive/articles.asp?id=4723> (дата обращения: 15.12.2014)

⁶ URL: <http://taneco.tatneft.ru/o-kompanii/o-proekte?lang=ru> (дата обращения: 25.11.2014)

⁷ Портал «Нефть России» URL: <http://www.oilru.com/news/369259/> (дата обращения: 25.11.2014)

⁸ URL: <http://federalbook.ru/files/TEK/Soderzhanie/Tom%2012/II/Minnihanov.pdf> (дата обращения: 12.11.2014)

Села республики более благоустроены по сравнению с соседними русскими регионами, сохранились традиции ведения большого подсобного хозяйства, совместного строительства жилья. Оставшись более патриархальным, татарское село оказалось более жизнеспособным в кризисный период по сравнению с маргинализирующимися русскими деревнями, особенно в Нечерноземье». Более половины валовой продукции отрасли обеспечивают малые формы хозяйствования (фермеры и ЛПХ).

Интересно, что развитие сферы услуг в Татарстане до последнего времени заметно отставало от общероссийской динамики (в 2012 г. на транспорт, связь и торговлю приходилось 24,3% от общего объема ВРП Татарстана против 27,9% в среднем по РФ). По мнению экспертов НИСП, такое отставание во многом объяснялось протекционистской политикой региональных властей, препятствовавших заходу в республику крупных столичных компаний. Однако в преддверии Всемирной Универсиады 2013 г. в республике появились крупные, в том числе международные, торговые и гостиничные сети, заметно вырос рынок платных услуг. По итогам 10 месяцев 2014 г., его объем составил 173,7 млрд руб., это самый высокий показатель в ПФО⁹ (в 2010 г. – 147,7 млрд руб.).

Субъективные экономико-политические преференции в переходный период

Сохранить и приумножить советский промышленный потенциал, а также смягчить кризисный спад, охвативший всю экономику бывшего СССР, республике помогла «политика мягкого вхождения» в рынок на заре реформ, проводившаяся здесь в противовес «шоковой терапии» федерального правительства. Это стало возможным благодаря особому статусу «суверенной республики в составе РСФСР», которого добился первый президент Татарстана Минтимер Шаймиев под угрозой выхода республики из состава России. Особый статус предполагал введение на территории особого бюджетного режима и проведение приватизации по собственному сценарию.

Особый бюджетный режим в начале 1990-х позволил Татарстану оставлять практически все собранные налоги на территории республики и тратить их по своему усмотрению. Лишь в 1994 г. республика начала перечислять часть налогов в федеральный бюджет, но и тогда «федеральная» доля

⁹ URL: <http://www.business-gazeta.ru/article/118475/> (дата обращения: 12.11.2014)

в собранных налогах оставалась в 3–3,5 раза ниже, чем в среднем по России¹⁰. Это обеспечивало немалые преимущества в развитии региона в течение целого десятилетия, когда у других экономически сильных территорий большая часть ресурсов изымалась. Лишь с 2000 г. республиканский бюджет впервые стал составляться по нормам российского, а не местного законодательства.

Автономный статус привел к тому, что практически вся союзная собственность на территории региона была предварительно переведена в республиканскую и затем приватизирована по собственному сценарию¹¹. «В Татарстане, как только раздали ваучеры (в том числе и по два татарстанских, потому что мы и свою собственность на основе Договора поделили), открыли в Сбербанке на каждого именные приватизационные вклады. И наложили мораторий на эти вклады на три года, пока инфляция не сократилась до 17–22%, – рассказывал первый президент Татарстана М. Ш. Шаймиев¹². Иначе бы имущество ушло из Татарстана, как это произошло в России, потому что при 1400%-й инфляции оно было почти бесплатным».

Это позволило Татарстану спасти от разбазаривания советское наследство, сохранить **управляемость экономики** и предопределило **уникальную структуру собственности** на территории республики.

Ключевые промышленные и финансовые активы на территории Татарстана и сегодня контролируются республиканской властью. Так, пакеты акций (от 25% до 100%) 18 крупнейших производственных, инфраструктурных и финансовых компаний Татарстана в 2003 г. были переданы в холдинг «Связьинвестнефтехим»¹³, 100% акций которого находятся в республиканской собственности, а председателем совета директоров является действующий президент Татарстана Р.Н. Минниханов. И этот портфель

¹⁰ Налоговый потенциал регионов. URL: http://www.budgetrf.ru/Publications/Analysis/iwews/an_iwews_120902/an_iwews_120902240.htm (дата обращения: 25.11.2014)

¹¹ Васильев В. Приватизация всегда уязвима для критики // Время и деньги. – 2004. – Вып. 118. URL: <http://www.e-vid.ru/index-m-192-p-63-article-6722.htm> (дата обращения: 25.11.2014)

¹² Публичная лекция М. Ш. Шаймиева перед научной общественностью в Академии наук РТ 22 октября 2007 г. URL: <http://www.antat.ru/cgi-bin/img.pl/files/lectures/Shaimiev.doc> (дата обращения: 24.11.2014)

¹³ См.: сайт компании «Связьинвестнефтехим». URL: <http://sin-x.ru/about/> (дата обращения:)

периодически пополняется. Так, в 2005 г. холдинговая компания «Ак Барс» (входит в «Связьинвестнефтехим») приобрела контроль над Зеленодольским судостроительным заводом, компаниями «Камгэсэнергострой», ОАО «Бугульминское авиапредприятие», ОАО Казанский завод «Электроприбор», ОАО «Холод».

При этом частная собственность на территории республики тоже контролируется почти исключительно местным капиталом¹⁴, что, безусловно, повышает наполняемость бюджета и дает республиканским властям дополнительные рычаги влияния на бизнес, облегчая проведение единой промышленной политики.

Интересно, что помимо Татарстана особый автономный статус в переходный период был придан еще двум национальным республикам – Башкирии и Якутии. Но только Татарстан использовал предоставившиеся возможности наиболее эффективно, направив собранные солидные средства на реализацию стратегических социальных и экономических программ.

Так, в первой половине 1990-х годов республиканское правительство жестко контролировало цены на основные потребительские товары, поддерживало МРОТ на уровне прожиточного минимума (в России эти показатели различались в 3,5–4 раза¹⁵). Программа ликвидации ветхого жилья за счет бюджета началась здесь еще в 1995 г. и к 2005 г. была полностью выполнена¹⁶, как и программа сплошной газификации. Тогда же в республике – впервые на постсоветском пространстве – был введен механизм увязки бюджетных расходов с социальными потребностями на основе прозрачного механизма социальных стандартов и норм. В течение всего переходного периода значительные средства направлялись на поддержку базовых отраслей экономики и агропромышленного комплекса.

Сильная вертикаль власти

Одна из редких в России черт, присущая Татарстану на протяжении нескольких десятилетий, – наличие хорошо отстроенной

¹⁴ См.: Рейтинг Топ-300 крупнейших компаний Татарстана, составленный газетой «Бизнес online». URL: http://tat-business.ru/news1/top300_kрупnejshih_kompanij_tatarstana/ (дата обращения: 07.11.2014)

¹⁵ Судьин А. Социальная политика в постсоветском Татарстане и ее результаты. URL: <http://www.central-eurasia.com/tatarstan/?uid=160> (дата обращения: 26.11.2014)

¹⁶ URL: <http://www.gilfondrt.ru/about> (дата обращения: 03.12.2014)

вертикали с очень сильными властями. «Если решение на уровне президента принято, оно выполняется. Это достаточно жесткая авторитарная система. Там нет хаоса, который есть у нас, но есть очень сильное ручное управление», – рассказывает директор региональной программы Независимого института социальной политики Н. Зубаревич¹⁷.

Выстраивать эту вертикаль начал первый президент РТ М.Ш. Шаймиев, который за 20 лет своего правления (1991–2010 гг.) сумел создать сильную команду единомышленников, способную эффективно реализовывать поставленные задачи. Нынешний лидер Р.Н. Минниханов до своего избрания в течение 14 лет (1996–2010 гг.) возглавлял сначала министерство финансов, потом правительство республики, и сегодня он планомерно реализует все проекты, начатые или даже просто задуманные М.Ш. Шаймиевым (последний, кстати, остается пожизненным членом парламента и субъектом внесения законодательных инициатив республиканского уровня¹⁸).

Несмотря на осуждаемый многими наблюдателями недемократизм такой системы управления, он себя пока оправдывает, значительно облегчая процессы стратегического управления экономикой и отдельными ее отраслями, не говоря уже о реализации конкретных бизнес-проектов. Так, когда в начале 2000-х годов решался вопрос о создании особой экономической зоны в Татарстане, тогдашний премьер республиканского правительства Р.Н. Минниханов аргументировал свою позицию простой формулой: «Кто против ОЭЗ, тот против меня». Сейчас в «Алабуге» работают 17 предприятий, строятся еще несколько, объем законтрактованных инвестиций составляет 102,7 млрд руб. Когда компания ИКЕА начала строить в Казани свой торговый центр, местные власти по личному указанию президента республики быстро расселили целый жилой квартал, в результате магазин был открыт в рекордные, по мировым меркам, сроки¹⁹. Сегодня

¹⁷ См. выступление Н. Зубаревич на семинаре фонда «Либеральная миссия». URL: <http://www.liberal.ru/seminars/cat/6067> (дата обращения: 07.11.2014)

¹⁸ URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Шаймиев,_Минтимер_Шарипович (дата обращения: 28.11.2014)

¹⁹ Сингапур на Волге // Компания. – 2010. – № 723. URL: <http://ko.ru/articles/24405> (дата обращения: 05.11.2014)

иностранные инвесторы, принимая решение о выходе в Россию, рассматривают Татарстан в числе приоритетных регионов.

Благодаря сильной власти, контролирующей экономику, Татарстан практически избавлен от конфликта элит; передел собственности если и совершается, то под строгим контролем республиканских властей – в русле заданной экономической политики. Так, при банкротстве крупнейшего в республике молочного холдинга «Вамин Татарстан» при поддержке правительства РТ использовалась довольно редкая схема – передача активов в новое ОАО, акции которого должны быть реализованы на открытых торгах²⁰. Сделано это с целью сохранить рабочие места и не допустить социального напряжения в районах присутствия холдинга. «Это классическая клановая экономика, где каждый клан встроен на свое место и в свою долю», – комментирует Н. В. Зубаревич.

При этом очевидные успехи социально-экономического развития (рост экономики, открытие новых и эффективная поддержка старых предприятий, низкая безработица и самая высокая в Поволжье средняя зарплата, растущая быстрее инфляции, масштабное жилищное строительство, в том числе по социальным программам и т.п.) обеспечивают широкую поддержку проводимого курса у бизнеса и среди населения. А высокое качество стратегического планирования позволяет реализовать грамотную и эффективную экономическую политику и привлекать масштабные инвестиционные ресурсы.

Эффективная экономическая политика

Отсутствие внятной экономической политики, а отсюда и проблемы реализации принятых планов – общая головная боль и регионов, и федеральных российских властей. **В Татарстане планы выполняются**, и это тоже выгодно выделяет его из общей массы российских регионов.

О некоторых характерных особенностях экономической политики в Республике Татарстан – комплексном подходе, четкой системе целевых индикаторов, социальной ориентированности, внимании к мелочам, – можно получить представление из интер-

²⁰ URL: <http://www.dairynews.ru/processing/bankrotyashchiysya-kholding-vamin-tatarstan-prodad.html> (дата обращения: 03.12.2014)

вью А. Р. Хайруллина в настоящем номере «ЭКО». Добавим лишь, что качество планирования обеспечивается за счет привлечения широкого круга экспертов из научной и бизнес-среды. Так, в части создания благоприятного инвестиционного климата, развития инноваций республиканское правительство консультировали эксперты Всемирного банка,²¹ проекты «Иннополиса» и ОЭЗ «Алабуга» разрабатывались совместно с сингапурскими консультантами, к разработке Стратегии социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года были привлечены ведущие российские и международные эксперты, включая ЗАО ЦСЭИ «Леонтьевский центр», Независимый институт социальной политики, «Эрнст энд Янг», Институт Номура и др.²²

Не менее важное качество – **открытость и прозрачность** принятой системы планирования и управления, вызывающие доверие у потенциальных инвесторов и партнеров. Проекты программных документов, результаты мониторинга реализации целевых программ, выполнения поручений президента выложены в открытом доступе, широко обсуждаются в СМИ. На протяжении ряда лет Республика Татарстан, по версии рейтингового агентства «Эксперт РА», стабильно занимает лидирующие позиции среди регионов Поволжского федерального округа по показателю «минимальный инвестиционный риск». В 2013 г. республика сохранила рейтинг 1А (максимальный потенциал – минимальный риск). В обзоре российских ОЭЗ, выпущенном компанией HUBPROM весной 2014 г., отмечается, что самые низкие цены на земельные участки и самые прозрачные условия их приобретения предлагаются в ОЭЗ «Алабуга»²³.

Структура экономики Татарстана территориально дифференцирована, и это учитывается при разработке программ территориального развития. Так, промышленно развитым Казанской и Набережночелнинской экономическим зонам отведена роль локомотивов инновационной экономики республики.

Основные отрасли специализации **Казанской агломерации** – комплексы предприятий обрабатывающей промышленности и сфера услуг, то есть отрасли, использующие квалифицированные кадры и потенциал отраслей ВПК.

²¹ См.: Всемирный банк окажет консультационные услуги Татарстану на \$142 тыс. URL: <http://info.tatcenter.ru/article/54450/> (дата обращения: 28.11.2014)

²² URL: <http://tatarstan2030.ru/content1> (дата обращения: 03.12.2014)

²³ URL: <http://alabuga.ru/media/#news2603> (дата обращения: 03.12.2014)

Структура промышленного производства представлена, прежде всего, машиностроением и металлообработкой (самолето- и вертолетостроение, судостроение, приборостроение, производство моторов, компрессорного оборудования, оптико-механической продукции и др.), химической и нефтехимической, промышленностью строительных материалов и др.

В 2012 г. при поддержке руководства РФ под Казанью началось строительство наукограда «Иннополис», рассчитанного на 155 тыс. жителей. В нем будут созданы условия для работы и комфортного проживания 60 тыс. специалистов IT-сферы и членов их семей (включая офисные здания, жилье, детские сады, школы, спортивные и оздоровительные учреждения; здесь же будет открыт федеральный IT-университет совместно с Приволжским федеральным университетом и ведущим IT-университетом США Carnegie Mellon). В качестве потенциальных работодателей рассматриваются ведущие IT-компании России и мира (для их привлечения создается ОЭЗ технико-внедренческого типа).

Главные отрасли **Набережночелнинской (Нижнекамской) агломерации** – машиностроение (автомобилестроение, электротехника), химия и нефтехимия. Также представлены нефтедобыча, электроэнергетика, производство строительных материалов, пищевая отрасль. Значительный вклад в развитие этой территории вносит ОЭЗ промышленно-производственного типа «Алабуга».

На территории агломерации реализуется программа развития Камского инновационного территориально-производственного кластера, который вошел в перечень приоритетных инновационных кластеров РФ. В его рамках предполагается втрое увеличить выпуск промышленной продукции, производимой на территории.

Для **Юго-Восточной экономической зоны** (восемь муниципальных районов вокруг Альметьевска) главной отраслью специализации в постсоветские годы помимо нефтедобычи стало производство нефтяного оборудования.

Еще три экономические зоны – **Предволжская, Предкамская и Закамская** – на сегодня имеют индустриально-аграрную специализацию. Доминирующие отрасли – сельхозпереработка, пищевая и производство стройматериалов, лишь в Закамье ведется также добыча нефти и имеются предприятия точного машиностроения. В целях равномерного развития всех территорий и сокращения дифференциации в уровне жизни населения поставлена задача по созданию и развитию промышленных площадок и индустриальных парков во всех 43 муниципальных районах.

В регионе существует множество программ и механизмов поддержки инвестиционной активности, эффективность которых постоянно отслеживается. При этом республиканские власти стараются по возможности избегать широкого распространения прямой поддержки из бюджета, отдавая предпочтение вложениям в инфраструктуру и организационно-информационным мерам,

обеспечивающим эффективное взаимодействие хозяйствующих субъектов и субъектов инновационной деятельности²⁴. Например, в регионе ведется единый реестр инновационной продукции, республиканское правительство регулярно систематизирует и обнародует разного рода полезную информацию для инвесторов: о наличии неиспользуемого оборудования на крупных промпредприятиях, свободных энерго мощностей на территории региона и др.

При этом в целом на развитие экономики идет 35% бюджета (в 2013 г. объем доходов республиканского бюджета составил 164 млрд руб., в том числе 127 млрд – собственные доходы, 35,8 млрд – безвозмездные поступления)²⁵. Основные направления вложений – инфраструктура, агросектор, промплощадки. «Ни один регион Поволжья или Урала не может себе позволить сопоставимых инвестиций в экономику, они сильно проигрывают», – комментирует Н. В. Зубаревич.

Из экономических видов господдержки наиболее значимой и практически не имеющей аналогов среди других регионов России является госзаказ на инновационную продукцию (не менее 10% от общего объема госзакупок). В частности, здесь утвержден обновляемый перечень приоритетных видов инновационной продукции, рекомендуемой к приобретению в рамках государственного заказа, при реализации долгосрочных целевых программ, программ технического перевооружения, а также при создании, ремонте и реконструкции объектов капитального строительства в рамках инвестиционных проектов²⁶.

Впрочем, корпоративные закупки тоже ориентированы на продукцию местного производства. Так, в 2010–2011 гг. машиностроительные предприятия Татарстана поставили для проекта «Танеко» около 110 тыс. т металлоконструкций, машинотехнической продукции на общую сумму свыше 11 млрд руб.²⁷

²⁴ См. также: Козловская О. В., Акерман Е. Н. Анализ мер государственной поддержки в сфере инновационной деятельности в регионах-членах АИРП // ЭКО. – 2013. – № 11. – С. 65–85.

²⁵ URL: <http://www.rt-online.ru/aticles/rubric-71/10108797> (дата обращения: 05.12.2014)

²⁶ См.: Постановление Кабинета министров Республики Татарстан от 09.07.2012 № 587 «О мерах по стимулированию спроса на инновационную, в том числе нанотехнологическую, продукцию в Республике Татарстан».

²⁷ См.: Машиностроение Татарстана: тенденции и перспективы. URL: <http://kazan.bezformata.ru/listnews/mashinostroenie-tatarstana-tendencii-i/1308970> (дата обращения: 28.11.2014)

В 1990-е, 2000-е годы при строительстве мостов в Татарстане использовались металлоконструкции производства Зеленодольского судостроительного завода – таким образом республика поддерживала предприятие, испытывавшее трудности с госборонзаказом. «Безусловно, поставщика металлоконструкций выбирает генподрядчик, – объясняет заместитель директора Зеленодольского завода Н.В.Фёдорова. – Но если генподрядчик – местная компания, она при выборе субподрядчиков и поставщиков ориентируется в том числе и на бюджетный эффект и заинтересована в том, чтобы в первую очередь задействовать предприятие, работающее на территории Татарстана».

У независимых экспертов отношение к такой протекционистской политике двойственное. С одной стороны, это действительно помогает развиваться местному бизнесу, гарантируя сбыт. С другой стороны, препятствует заходу в регион крупных федеральных компаний (даже Сбербанк до сих пор имеет в Татарстане только операционный офис). В 2012–2013 гг. ограничение внешней конкуренции стало одной из причин снижения позиции Казани в рейтинге Forbes «30 лучших городов для бизнеса» (8-е место по итогам 2013 г.). «В течение всего 2012 года, готовясь к Всемирной Универсиаде, Казань раздавала строительные подряды. Правда, иногородним компаниям досталось только 7% из бюджетных заказов Казани и Республики Татарстан, – отмечают эксперты Forbes. – Если бы не это обстоятельство, Казань заняла бы более заметную позицию в нашем рейтинге».

Умение привлекать инвестиции

В 2013 г. инвестиции в основной капитал по Республике Татарстан выросли на 5,5% к предыдущему году и составили 520,2 млрд руб. (34,2% от объема республиканского ВРП). Умение привлекать инвестиции – еще одна составляющая экономического успеха Татарстана. В частности, республиканские власти виртуозно владеют искусством выстраивания отношений с главным российским инвестором – федеральным центром. Республика не только участвует во всех возможных программах и проектах, которые финансируются с участием государственного бюджета, но и сама с завидной регулярностью инициирует масштабные проекты на своей территории, умело увязывая собственные нужды с программами федерального значения.

Так, объем финансирования программы подготовки празднования 1000-летия основания Казани²⁸ (в 2005 г.) составил 64,9 млрд руб. за пять лет, в том числе из федерального бюджета – около 19,8 млрд руб. В рамках подготовки к юбилею в Казани были отреставрированы исторические здания, запущена первая очередь метрополитена, реконструирована дорожная сеть, модернизирована инженерная инфраструктура города, построен ряд новых социальных и рекреационных объектов (Ледовая арена, Зооботанический сад, аквапарк и др.).

Проведение в Казани Всемирной Универсиады-2013 обошлось в 230 млрд руб., из которых 68 млрд руб. поступили из федерального бюджета, 81 млрд – из республиканского²⁹. Специально для Универсиады было построено и реконструировано 29 спортивных комплексов, возведен новый микрорайон – Деревня Универсиады, реконструирован терминал казанского аэропорта и построен новый, запущены вторая очередь метрополитена, линии скоростного трамвая и аэроэкспресса, проложены новые дороги и автомобильные развязки и т.д.

Создание объектов инфраструктуры ОЭЗ «Алабуга» финансируется в объеме 20 млрд руб. бюджетных средств на паритетной основе (50х50) из республиканского и федерального бюджетов. Под проект «Иннополис», который называют «вторым Сколково», и который, подобно «Сколково», строится практически в чистом поле, Татарстан намерен привлечь из федерального бюджета 25 млрд руб. (общая стоимость – около 66 млрд)³⁰.

«Креативные возможности Татарстана по придумыванию поводов привлечения федеральных денег делают его чемпионом. Такого не мог никто и никогда, – рассказывает Н. В. Зубаревич. – Например, в Сочи почти все олимпийские сооружения, кроме гостиниц, будут убыточными, часть из них будет вывозиться и демонтироваться. Татарстан этим не занимается. Все сооружения в Татарстане [построенные для Универсиады-2013] сразу ставятся на федеральный бюджет. Обслуживать их будут Минспорт,

²⁸ Программа утверждена распоряжением Правительства РФ от 03.03.2001 № 295-р. URL: <http://www.bestpravо.ru/rossijskoje/er-pravila/q2k.htm> (дата обращения: 28.11.2014)

²⁹ URL: <http://global-stroy.net/kazan-zatratila-na-podgotovku-k-universiade-230-milliardov-rublej> (дата обращения: 27.11.2014)

³⁰ URL: <http://biz.cnews.ru/news/top/index.shtml?2012/10/29/507920> (дата обращения: 27.11.2014)

Минсвязи, а Республика Татарстан не будет нести операционных расходов по ЖКХ и т.д. Но все отели построены либо в рамках частного инвестирования, либо бюджета республики...».

При этом нельзя не отметить, что федеральные ресурсы Татарстан получает под конкретные, тщательно разработанные проекты, с обязательным условием софинансирования из регионального бюджета и внебюджетных источников и скрупулезным выполнением детально проработанных бизнес-планов. «Сейчас многие федеральные чиновники говорят, что деньги надо вкладывать в Татарстан, только там мы видим результат», – констатирует Н. В. Зубаревич.

Не менее тщательная и детальная работа проводится в отношении институциональных и частных инвестиций. В финансировании масштабных проектов в Татарстане принимают участие ВЭБ, «Роснано», РВК. О том, как строятся взаимоотношения с такими инвесторами, рассказал помощник президента РТ по экономическим вопросам А. Р. Хайруллин на примере организации производства синтетического сапфира ООО «Кама Кристалл Технолоджи» (стоимость проекта – 6,35 млрд руб., срок реализации 2011–2013 гг.): «Мы сначала помогли инвестору построить завод определенной мощности – из 50 установок. Подняли все патенты, собрали коллектив, отработали технологию, доказали ее эффективность, инвестор сам вложил 50 млн руб. А в ВЭБ обратились уже за кредитом на расширение мощности в четыре раза – до 200 пусковых установок. При этом правительство РТ не давало никаких гарантий по кредиту, не субсидировало ставку, но обеспечило все необходимые условия функционирования – землеотвод, подключение к энергомощностям и т.д. Завод был запущен в рекордные сроки: уже через два года после подписания документов. И мы, конечно, дали гарантию, что завод будет интегрирован в экономику Татарстана, что мы поможем со сбытом и за пределами республики».

На привлечение частных инвестиций нацелена разветвленная система объектов инновационной инфраструктуры, включающая в себя практически все виды хозяйственной и научной деятельности и способная принять проекты различной направленности и любого уровня сложности. При этом отраслевая специализация отдельных площадок сводит к минимуму конкуренцию между ними за инвесторов.

Существующая в Татарстане система объектов инновационной инфраструктуры включает:

- Камский инновационный территориально-производственный кластер;
- две ОЭЗ промышленно-производственного типа «Алабуга» и ОЭЗ технико-внедренческого типа «Иннополис»;
- технополис «Химград» в сфере нефтехимии;
- индустриальный парк в области машиностроения КИП «Мастер» (создан при поддержке ОАО «КамАЗ»);
- индустриальный парк «Камские Поляны» (переработка полимеров для различных отраслей);
- центр нанотехнологий;
- девять технопарков;
- восемь бизнес-инкубаторов;
- инвестиционные и венчурные фонды.

В 2013 г. в рамках федеральной программы созданы следующие региональные центры инжиниринга:

- промышленных лазерных технологий «КАИ-Лазер»;
- в сфере химических технологий;
- медицинских симуляторов «Центр Медицинской Науки».

Наличие «пула» инвестиционных и венчурных фондов позволяет оказывать финансовое содействие инвесторам.

Татарстан одним из первых в РФ начал создавать индустриальные парки на пустующих площадях бывших советских индустриальных гигантов (благо, он сам являлся их собственником), первым в РФ внедрил на своей территории региональный инвестиционный стандарт и сейчас применяет его уже на уровне *муниципальных* образований. В различных рейтингах инвестиционного и инновационного климата республика традиционно занимает лидирующие позиции, и республиканские власти за этим следят весьма ревностно.

По данным опроса, проведенного PricewaterhouseCoopers (PwC) в России (2011 г.), в качестве основных причин выбора Республики Татарстан инвесторы назвали следующие:

- наличие развитых рынков сбыта, равноудаленность от нескольких городов-миллионников, большой потенциал роста потребления (более 80% опрошенных);
- поддержка крупных проектов со стороны правительства, относительно низкие административные барьеры (около 60%);
- невысокая заработная плата по региону (около 80%);
- наличие удобных и технологически оснащенных площадок для ведения бизнеса: ОЭЗ «Алабуга», бизнес-инкубаторы (более 40%);

- открытость властей в вопросах привлечения инвестиций, реальная готовность оперативно решать проблемы, выполнять обещания, реагировать на обратную связь. Например, это быстрое оформление разрешения на строительство (около 40% опрошенных).

По мнению респондентов РwC, к основным преимуществам ведения бизнеса в Татарстане относятся:

- сравнительно низкий уровень бюрократических барьеров, отсутствие существенных проблем с регистрацией бизнеса, получением лицензий, разрешений и согласований, которые находятся в региональном ведении;
- относительно развитая инфраструктура по сравнению с другими регионами РФ;
- имидж, история региона и высокий уровень развития промышленности в таких отраслях, как нефтехимия, машиностроение и строительство;
- растущий рынок сбыта, например, автомобильный и строительный;
- преференции – налоговые (режим особой экономической зоны), таможенные (режим свободной таможенной зоны) и коммерческие (стоимость земли, обустройство офисных площадей) – для резидентов ОЭЗ «Алабуга»;
- простота диалога с правительством, наличие таких механизмов, как «Электронное правительство»;
- налоговые льготы, предоставляемые компаниям, реализующим инвестиционные проекты в соответствии с законом РТ «Об инвестиционной деятельности».

В части существующих сложностей ведения бизнеса в Татарстане названы:

- нехватка квалифицированных специалистов в некоторых отраслях, недостаточная производительность труда (более 60% инвесторов);
- высокая стоимость теплоснабжения и водоснабжения, непредсказуемость динамики тарифов на электроэнергию, ограниченный доступ к газу (около 60%);
- отсутствие полноценной рекламы региона в Европе и его недостаточная узнаваемость за рубежом (около 30%);
- относительно более высокое развитие Казани по сравнению с другими регионами Татарстана, особенно в отношении социальной инфраструктуры и транспорта (около 30%)³¹.

* * *

Итак, своими безусловными экономическими успехами Татарстан обязан уникальному сочетанию объективных и субъективных факторов: преимущества экономико-географического характера дополняются наличием сильной команды с эффектив-

³¹ Подробнее см.: URL: http://proreport.ru/reports/otchety_v_svobodnom_dostupe/putevoditel_investora_respublika_tatarstan/ (дата обращения: 05.12.2014)

ным управлением и отличными лоббистскими возможностями. Но, как показывает опыт России, по отдельности эти факторы не способны привести к прорыву.

Скажем, социально-экономическое развитие сырьевых регионов целиком и полностью зависит от общефедеральных решений в части налогового администрирования и приоритетов добывающих корпораций. Благополучие индустриальных регионов определяется возможностями базовых предприятий в повышении эффективности бизнеса и увеличении объемов продаж, что невозможно без модернизации производства, а требуемые для этого суммы, как правило, неподъемны ни для самих предприятий, ни для регионального бюджета. Наличие сильной управленческой команды не гарантирует прорыва без доступа к ресурсам, к транспортной инфраструктуре, со слабым человеческим капиталом... В лучшем случае можно добиться успеха в развитии отдельных относительно некапиталоемких отраслей. Наконец, особую роль в нашей стране играют специфические отношения с федеральной властью.

Пока собрать все факторы успеха на одной достаточно компактной территории удалось только Татарстану, хотя это не отменяет наличия ограничений и проблем, которые способны повлиять на темпы развития. Это и намечающийся дефицит квалифицированных кадров (резервы свободного рынка практически отсутствуют: на бирже труда зарегистрированы лишь 1% от экономически активного населения), и близкие к исчерпанию мощности энергосистемы, и ограничения емкости рынков.

Региональные власти эти узкие места видят и разрабатывают инструменты для их преодоления. Так, по информации Министерства экономики РТ, для обеспечения энергобезопасности в республике планируется ввод новых мощностей на объектах ОАО «Генерирующая компания» и ООО «Нижекамская ТЭЦ»; ОАО «ТГК-16» приступает к реализации проекта строительства ПГУ на Казанской ТЭЦ-3. Вводятся и новые сетевые мощности (в 2013 г. – подстанция ПС 500 кВ в ОЭЗ «Алабуга»). Республиканские власти со своей стороны обеспечивают координацию развития отрасли и согласованность действий субъектов генерации, распределения и сбыта.

Чтобы решить кадровые проблемы, республика регулирует количество бюджетных мест по отдельным специальностям

в вузах, создается сеть ресурсных центров на базе действующих учреждений профобразования совместно с ведущими работодателями отрасли, с 2014 г. внедряется механизм прогнозирования потребности в трудовых ресурсах по заявкам предприятий с целью формирования госзаказа на подготовку рабочих и специалистов. А для повышения трудовой мобильности реализуется программа развития рынка арендного жилья. Так, в 2014 г. начато строительство 19 жилых домов на 1159 квартир общей площадью 68 044 м². Кроме этого, в Елабуге для специалистов ОЭЗ «Алабуга» по программам предприятий ведется строительство одного многоквартирного жилого дома и поселка на 40 индивидуальных жилых домов.

Для расширения рынков сбыта продукции республиканских товаропроизводителей наибольший резерв власти видят в сфере импортозамещения. Проведенный анализ показал, что по итогам 2013 г. в Татарстан, по оценке, ввезено продукции на 360 млрд руб., причем ряд товаров ввозится в республику при наличии собственных незагруженных мощностей по производству аналогичной продукции.

В связи с этим планируется провести анализ причин ввоза по каждому типу товара и, в дополнение к нормативам и программам по импортозамещению отдельных видов продукции, принятым на федеральном уровне, определить приоритетные направления для продвижения продукции товаропроизводителей Республики Татарстан.

«ЭКО»-информ

Правительство Республики Татарстан много внимания уделяет продвижению региональной продукции на местный, российский и международные рынки.

Президент республики нередко лично участвует в организации крупных сделок, например, при продвижении продукции «КамАЗа», «Зеленодольского судостроительного завода», других предприятий. В частности, это происходит во время многочисленных бизнес-форумов, на которых заключаются межрегиональные соглашения о сотрудничестве. На такой встрече татарстанская делегация из представителей ключевых министерств, предприятий, финансовых структур готова обсуждать не просто сам факт организации поставок, а уже рамочные условия по сделке: проценты по кредиту, сроки поставки, условия лизинга и т.д. Этот механизм требует определенного диалога, долгосрочных

личностных, экономических и даже политических отношений, если речь идет о взаимодействии субъектов Федерации.

Зачастую заключаемые межрегиональные соглашения предполагают сотрудничество не только по конкретной сделке, но и в сфере научного, культурного обмена. В частности, налаживанию таких связей способствует уникальный проект «Федеральный сабантуй», рамках которого татарский национальный праздник организуется «на выезде» - в регионах-партнерах, но при непосредственном участии Республики Татарстан в финансировании и организации.

Значимым механизмом господдержки представители регионального бизнеса считают госзакупки и помощь в продвижении продукции на татарстанском рынке. Так, уже на этапе строительства очередного предприятия до проектных организаций доводится исчерпывающая информация о той продукции, которую оно будет выпускать: ее потребительских, инновационных особенностях, требованиях к утилизации, нормативах эксплуатации и т.д.

Уже сегодня проектные институты Татарстана могут просчитать долгосрочный эффект от применения продукции строящегося в «Алабуге» завода композитных материалов при сооружении мостов, дорожного покрытия. Эта информация оперативно доводится до государственных и частных дорожно-строительных компаний, с тем, чтобы на ее основе можно было составлять проектную и закупочную документацию.

Уже сегодня известно, что стеклопластиковая арматура и трубы, производимые новыми резидентами «Алабуги», будут использоваться при строительстве объектов «Иннополиса».

В настоящее время Татарстан активно включился в кампанию по импортозамещению. Министерству экономики РТ поставлена задача создать в республике комплексную организационно-технологическую систему продвижения продукции республиканских товаропроизводителей. Для этого собирается и анализируется информация о перечне, объемах и ценах выпускаемой и закупаемой в республике продукции, о востребованности продукции местных товаропроизводителей татарстанскими предприятиями; ведется мониторинг в сфере производства и потребления, ввоза и вывоза товаров и услуг.

Командная игра

Эффективная экономическая политика – одно из неперенных условий успешности экономического развития. Как в Татарстане подходят к ее формированию, на что обращают внимание при реализации. Об этом говорится в интервью помощника президента Республики Татарстан А.Р. Хайруллина.

Ключевые слова: экономическая политика, комплексное развитие региона, государственные закупки, инвестиционный климат

Первый президент Татарстана М.Ш. Шаймиев более 20 лет посвятил созданию и отлаживанию эффективной системы управления республикой. В современных экономических условиях эти подходы остаются актуальными, позволяя региону эффективно развиваться и привлекать инвестиции. Об основных принципах управления и экономической политики в Татарстане журналу «ЭКО» рассказывает **помощник президента РТ по экономическим вопросам, кандидат социологических наук А.Р. ХАЙРУЛЛИН.**

– Айрат Ринатович, в чем, на Ваш взгляд, заключается секрет успешного управления экономикой региона?

– В первую очередь успех определяют команда, ее настрой на достижение цели, ее слаженные действия. В Татарстане такая команда создана первым президентом М.Ш. Шаймиевым, и этот курс продолжил ныне действующий президент республики Рустам Нургалиевич Минниханов. Без преувеличения, весь руководящий аппарат: все сотрудники министерств и ведомств, все руководители предприятий, районов не только прекрасно понимают, куда мы стремимся, на что направлены все наши новации, каждый из них в зоне своей ответственности работает на этот результат – повышение качества жизни в республике. При этом во главу угла ставится экономика – модернизация производства, создание новых рабочих мест, повышение производительности труда и т. д., потому что весь тот круг социальных вопросов: здравоохранение, образование, экологическая культура, которые требуют внимания со стороны государства, невозможно решать, не имея на то финансовых, экономических возможностей.

И, конечно же, промышленная политика у нас взаимосвязана с социальной, с политикой в области здравоохранения и образования. То есть второй фактор успеха – это системный, комплексный подход.

Простой пример. Сегодня до 50% продукции Татарстана идет на экспорт, то есть нашим предприятиям приходится

конкурировать на глобальных рынках, и на повестке дня остро встает вопрос повышения производительности труда. Ни для кого не секрет, что в России производительность труда отстает от уровня ЕС минимум на 30%, а от наиболее развитых стран – на все 40–50%. Мы проанализировали, какова производительность труда на наших ведущих промышленных предприятиях, сравнили ее с базовыми показателями европейских концернов и поставили задачу поэтапно достичь европейского уровня. Для этого сформирована долгосрочная целевая программа¹, в рамках которой предусматриваются два направления: а) обеспечение модернизации производства – для этих целей у нас заключено соглашение со Сбербанком о финансировании проектов в рамках программы; б) сокращение издержек за счет организационных мер: оптимизация численности, выстраивание логистических цепочек, перевод на аутсорсинг непрофильных задач и т. п. – по этому направлению разработаны рекомендации для предприятий с учетом мирового опыта и местной специфики.

Что при этом происходит в образовании? Мы прекрасно понимаем, что переход на новые современные технологии, развитие новых базовых отраслей (а такая задача тоже стоит перед республикой в стратегической перспективе) невозможны без мощного кадрового потенциала, а значит, особое значение приобретает модернизация системы образования. Мы разработали республиканские стандарты образования с тем расчетом, чтобы выстроить единую образовательную цепочку обучения – от детского сада до вуза. Если воспитание и образование детей дошкольного возраста организовано грамотно, у ребенка своевременно формируются базовые качества личности (мышление, память, внимание, воображение и речь). Именно они позволяют ребенку успешно обучаться не только в начальной школе, но и на последующих ступенях развития. Иными словами, то, что мы получили в дошкольном возрасте, оказывает влияние на нашу дальнейшую жизнь

Естественно, проведено мощнейшее обновление материально-технической базы. Не просто ремонт (хотя и на ремонт

¹ Программа «Повышение производительности труда на предприятиях машиностроительного и нефтехимического комплексов Республики Татарстан на 2013–2016 годы». Утверждена постановлением Кабинета министров РТ от 13.02.2013 № 99.

ежегодно направляются 2,5 млрд руб.) – мы качественно меняем техническое оснащение учебных заведений. Приобретаются новые учебно-методические материалы, внедряются современные технологии по всем уровням обучения. Например, компьютеризация школ. Очень часто под этим подразумевается покупка компьютеров для класса информатики и подключение к сети Интернет. В Татарстане на сегодня все учебные классы школ – от столицы до самых дальних сел – оснащены Wi-Fi-точками. У всех учителей (а у нас их порядка 45 тыс.) есть ноутбуки. Создана единая электронная библиотека учебных материалов, доступная учителям и школьникам.

Системе высшего образования был дан мощный стимул к развитию в 2011 г., когда Казанский университет получил статус Приволжского федерального университета, а Казанский технический университет имени Туполева и Казанский технологический университет стали национальными исследовательскими университетами.

– В том, что касается школ и детских садов, значительно облегчает работу республиканский статус – в рядовых субъектах РФ все немного сложнее с образовательными программами. Но высшее образование – это вообще прерогатива федеральной власти. Ректоры назначаются Москвой, у регионов нет рычагов влияния на них...

– Во-первых, федеральные образовательные стандарты для школ никто не отменял, и мы их строго выполняем как субъект Российской Федерации. Хотя, действительно, региональная специфика присутствует, например, у нас все дети, независимо от национальности, изучают татарский язык. А во-вторых, что касается вузов, ректоры, конечно, утверждаются в Москве, но живут и работают они у нас, разделяют наши ценности, наши взгляды на развитие республики, их студенты проходят практику на наших предприятиях, мы со своей стороны всегда идем им навстречу в решении каких-то социальных, финансовых вопросов. Предмет нашей особой гордости – Деревня Универсиады. На её территории расположены 28 жилых корпусов общей вместимостью более 14,5 тыс. мест. На сегодняшний день здесь расположен кампус Казанского федерального университета и Поволжской государственной академии физической культуры, спорта и туризма.

Мы согласовываем свои планы с федеральным министерством, наши университеты открывают на ведущих предприятиях филиалы кафедр, совместные лаборатории. Больше того, в республике создан трехсторонний образовательный консорциум, в котором участвуют государство (в лице Республики Татарстан), вузы и предприятия. В его рамках идет целевая подготовка кадров для промышленности. Вузы берут на себя обучение определенным навыкам, компетенциям, государство несет часть затрат по подготовке специалистов, а предприятия гарантируют их трудоустройство...

Далее. Если помните, в 1990-е годы для многих регионов, и для Татарстана в том числе, была актуальна так называемая «утечка мозгов». Так вот, сегодня, чтобы наши лучшие кадры – талантливые ученые, квалифицированные специалисты – не стремились куда-то уехать, мы создаем все необходимые условия для комфортного проживания в Татарстане. У нас самая высокая средняя зарплата в Приволжском федеральном округе, в последние годы очень сильно изменилась социальная, спортивная инфраструктура (здесь, конечно, мощный толчок развитию дала Универсиада). Мы активно строим жилье. По объемам жилищного строительства (2,4 млн м² в 2013 г.) Татарстан занимает 1-е место в ПФО. При этом существенная часть квартир (в 2014 г. – 398 тыс. м²) предназначена для реализации по программе социальной ипотеки. В этой программе стоимость квадратного метра жилья составляет 27–30 тыс. руб. с чистовой отделкой, ипотека выдается под 7% годовых.

– *Каким образом этот механизм функционирует? Строите коммуникации за счет бюджета? Компенсируете банковские проценты?*

– У нас существует Государственный жилищный фонд при президенте Республики Татарстан², в который предприятия безвозмездно отчисляют определенную сумму. На эти средства фонд строит жилье и 45% передает предприятиям для дальнейшего распределения среди очередников, остальное приобретают по социальной ипотеке работники бюджетной сферы. Программа

² ГЖФ РТ основан 30 марта 1995 г. указом президента РТ № 213 «О мерах по развитию жилищного строительства в Республике Татарстан». Является крупнейшим в республике заказчиком-застройщиком. См.: URL: <http://www.gijfondrt.ru/about> (дата обращения: 14.11.2014)

реализуется с 2005 г. За это время построено уже более 80 тыс. квартир по всей республике, не только в Казани. Получив жилье, предприятие самостоятельно решает, кому из сотрудников его предоставить и на каких условиях. Кроме того, никто не мешает предприятиям, которые хотят обеспечить своих специалистов, самостоятельно строить жилье или покупать его на рынке.

– *Но все-таки откуда 27–30 тыс. руб./м²?*

– Это фактически себестоимость. Фонд – некоммерческая организация, его задача – не зарабатывать, при этом, будучи заказчиком, он строго отслеживает цену стройматериалов, стоимость подрядных услуг. К тому же он, как правило, ведет комплексную типовую застройку, и это тоже влияет на стоимость квадратного метра.

А в 2012 г. фонд запустил еще одну интересную программу – строительство арендного жилья. В 2014 г. будут сданы 843 такие квартиры в «Иннополисе». Это небольшие благоустроенные квартиры, предназначенные в первую очередь для иногородних специалистов, приехавших на 3–5 лет по служебным делам, а в перспективе – и просто для молодых специалистов, у которых пока небольшие семьи. Дома будут оставаться на балансе жилфонда. Наша задача – к 2016 г. вводить не менее 10% арендного жилья в общем объеме жилищного строительства. Это позволит создать маневренный фонд для обеспечения жильем работников новых и растущих старых предприятий...

Мы недавно приступили к разработке Стратегии развития Татарстана до 2030 г., там все эти вопросы – экономического, социального, пространственного развития, привлечения человеческого капитала, качества образования и т. д. – будут увязаны в одном документе. Но реализация отдельных направлений в рамках стратегии идет уже сейчас. Стратегическое видение и работа на опережение – это еще один экономический постулат успешного развития.

– *Вы можете этот принцип продемонстрировать на более локальном примере – не в масштабах всей республики, а на уровне города, муниципального района?..*

– Яркий пример такого подхода – развитие Камского инновационного территориально-производственного кластера. Он расположен в Закамской экономической зоне, где находятся наши крупнейшие предприятия – «КамАЗ», «Нижекамскнефте-

хим», «Танеко», а также ОЭЗ «Алабуга» с ее высокотехнологичными производствами. На территории кластера сегодня производится почти половина промышленной продукции Татарстана – на сумму около 700 млрд руб. (в целом по республике – 1,55 трлн руб.). Мы ставим задачу к 2020 г. увеличить объем выпуска в кластере до 2 трлн руб. И это не какие-то умозрительные расчеты. Программа развития кластера написана очень подробно. Мы знаем до 2020 г. планы наших предприятий, знаем, сколько трудовых ресурсов им потребуется, какую транспортную, инженерную, социальную инфраструктуру необходимо создать. Для управления и координации всеми процессами создано партнерство «Камский инновационный территориально-производственный кластер», которое рассматривает все ведомственные программы, реализуемые в республике, и синхронизирует их с программой развития кластера.

Мы с точностью до недели и до последнего рубля знаем, что, когда и за какую стоимость мы должны сделать, когда, куда и на какие средства будут проложены дороги, подведены инженерные коммуникации, энергетическая инфраструктура, построена новая железнодорожная ветка. У нас есть специальное соглашение с «РЖД», раз в квартал мы проводим с руководством дороги совещания и смотрим, как выполняются планы по расширению транспортной инфраструктуры, какая необходима помощь с нашей стороны, например, в части землеотвода, переноса каких-то объектов...

– Не приходилось ли при этом сталкиваться с конфликтом интересов? В Сибири некоторые губернаторы жалуются, что крупные федеральные компании, та же «РЖД», к примеру, не всегда идут навстречу региональным властям в определении приоритетности своих региональных проектов...

– Речь же не идет о том, что мы попросили «РЖД», а они делают. Чтобы заниматься инфраструктурой, нужно видеть потенциал. Если руководитель компании понимает, что у него реально возрастут объемы на этом направлении, увеличится прибыль, у него включаются экономические стимулы. Это механизм баланса интересов всех сторон. Наше дело как координатора – обеспечить бесперебойное функционирование этого механизма. Надо взаимодействовать: убеждать, приводить аргументы, показывать предыдущие практики, выстраивать командную работу.

Мы знаем, какие требования у «РЖД» по землеотводу, в части обоснования инвестиций. Они, исходя из всей предыдущей практики, знают, что в указанные сроки получают увеличение объема перевозок на заранее известную величину. Тут все прозрачно, все взаимовыгодно. Экономика – лучший рычаг, а рост прибыли – лучший аргумент.

– В переговорах с частным бизнесом вы тоже используете экономические аргументы? Или, коль скоро крупнейшие предприятия контролируются государством, проще прибегать к административному воздействию, учитывая, что конъюнктура глобальных рынков, на которых они работают, не всегда совпадает с поставленной задачей увеличения объемов выпуска?

– Во-первых, кроме государства у многих предприятий есть и другие собственники. Во-вторых, если говорить о крупных инвестиционных проектах, экономику нельзя не учитывать. И мы, конечно, встречаемся с собственниками, подписываем с ними соглашения. Правительство республики берет на себя ряд обязательств, допустим, по подготовке кадров, по определенным заказам (о снятии административных барьеров, выделении энерго мощностей я не говорю – это само собой разумеется). А собственник берет на себя обязательства по освоению выпуска новой продукции. Эти соглашения прорабатываются каждый раз индивидуально, на взаимовыгодных условиях.

Да, действительно, рыночная конъюнктура не всегда складывается благоприятно для наших предприятий. Но конъюнктура сегодня одна, завтра другая, а мы как государство должны видеть стратегическую перспективу и всегда быть готовы помочь предприятиям преодолеть временные трудности, чтобы в будущем они могли выиграть. Например, наш судостроительный завод сегодня большую часть продукции реализует по гособоронзаказу. Но, во-первых, так было не всегда, и в трудный период мы размещали на заводе заказы на изготовление металлоконструкций для наших мостостроителей. Во-вторых, рассчитывать только на оборонзаказ неправильно, и когда завод решил занять свободную на сегодня нишу гражданского судостроения, мы его в этом поддержали. Часть его новой продукции мы уже продали – в Ямало-Ненецкий АО, Красноярский край и в Архангельскую область.

– Говоря «мы», Вы имеете в виду правительство республики? Вы сами помогли продавать?

– Конечно. Говоря «мы», я имею прежде всего ввиду лично Президента Республики Татарстан Р.Н. Минниханова, благодаря неумемной энергии которого реализуются все программы и начинания в республике.

– *Я слышала, у вас есть еще интересный опыт по закупке инновационной продукции для государственных нужд. Можете в двух словах описать, в чем его суть?*

– Если в двух словах, то при подготовке закупочной документации учитывается стоимость не только самого продукта, но и эксплуатации – так называемые контракты жизненного цикла. Сейчас закон 44-ФЗ «О контрактной системе» позволяет это делать. Здесь главное – информированность всех сторон: заказчиков, подрядчиков, поставщиков. Для этого мы организуем специальные обучающие семинары, «круглые столы», на которых рассматриваются те или иные технологические новинки, обсуждается тот эффект, который они могут дать.

– *А все эти проектные организации, строительные подрядчики самостоятельно включаются в процесс внедрения новых технологий, или по наводке из правительства: дескать, обратите внимание на такой-то продукт, который будет у нас производиться.*

– Нет, это все идет единым фронтом. Тут опять я должен сказать о команде. Что такое команда? Это когда каждый человек на каждом этапе знает, куда он идет и что делает, чтобы продвигаться всем вместе к общей цели. Зачем давать указания из правительства проектному институту? Там есть свои руководители, свои опытные ГИПы, проектанты. Они видят, что появился новый инновационный материал, который может дать хороший эффект, так почему они должны пользоваться морально устаревшими технологиями? Точно так же заказчик, неважно – государственный или частный, объективно заинтересован в том, чтобы упростить свою работу, улучшить свой продукт, распространить эту практику на весь Татарстан. Заказчик в первую очередь заинтересован – не чиновник. У меня в голове не укладывается, что может быть по-другому.

– *С какими регионами России вы конкурируете за инвесторов?*

– Мы с регионами не конкурируем. Так вопрос вообще не стоит. В конечном итоге инвестор принимает решение, исходя из своих собственных соображений. Раз он выбирает Татарстан,

значит, тут есть определенные факторы, которые позволяют развивать здесь бизнес более эффективно, чем в другом месте. В нашу пользу говорят близость рынков, развитие транспорта – речного, автомобильного, железнодорожного, обеспечение широкой кооперации. От нас до Москвы всего 800 км – 1 час лёта, 11 рейсов ежедневно. Есть широкая сеть прямых международных рейсов. У нас достаточно емкий внутренний рынок, но плюс к тому мы всегда отдаем приоритет местной продукции при государственных закупках, готовы помочь в ее продвижении за пределами региона...

Но при открытии новых производств вопрос заключается не только в налоговых преференциях. Должны быть еще и человеческие ресурсы, уровень образования, наконец, уровень социального комфорта... Знаете, есть такая шутка (в которой большая доля правды): когда сотруднику глобальной компании предлагают возглавить отделение в другой стране, с кем он посоветуется в первую очередь – ехать ему в Россию или не ехать? Он спросит у жены. А жена прежде всего поинтересуется не уровнем налогов, а «где мы будем жить, где будут учиться наши дети, что мы будем делать вечерами»? В чистое поле никто свою семью не повезет, какие бы налоговые преференции там ни были. Поэтому, например, в ОЭЗ в сентябре 2014 г. мы открыли международную школу, где дети могут обучаться на английском языке, начиная с 4–5 лет. Директора пригласили из Британии, чтобы он весь процесс выстроил по международным стандартам, все учителя – тоже носители языка. Вторая такая школа будет открыта в Казани...

Мы строим в 5 км от ОЭЗ коттеджный поселок, где иностранные специалисты смогут арендовать жилье приемлемого уровня. То есть создаем такие условия, чтобы инвестору было здесь комфортно не только работать, но и жить, отдыхать, путешествовать и т. д. Мы каждым направлением отдельно занимаемся, смотрим, что необходимо, чтобы сюда приходили инвесторы, развивались производства. Подход такой, чтобы здесь, у нас, было все, что нужно для нормальной работы и жизни.

«Алабуга»: особый опыт особой экономической зоны

Путь к сегодняшним достижениям особой экономической зоны «Алабуга» начался задолго до официальной даты ее открытия в 2005 г. Еще с 1980-х годов, через эпоху безвременья и болезненных экономических реформ руководство и население Республики Татарстан не оставляли попыток развития экономического потенциала этой территории.

Ключевые слова: ОЭЗ «Алабуга», Республика Татарстан, резиденты ОЭЗ, «ЕлАЗ», «Форд-Соллерс»

Первая федеральная ОЭЗ России – татарстанская «Алабуга» – является одновременно наиболее успешной, представляя собой яркий пример развития территории через инструмент ОЭЗ. Она бесспорный лидер среди российских ОЭЗ по объему привлеченных инвестиций (79 млрд руб.) и эффективности бюджетных вложений (на каждые два рубля бюджетных инвестиций приходится 7 руб. частных средств), по размерам промышленного производства (33,8 млрд руб. в 2013 г.), по эффекту для социально-экономического развития территории (2,4 млрд руб. поступлений по НДС в 2013 г., активизация жилищного, дорожного, социального строительства в Елабужском муниципальном районе).

Секрет успеха – упорство и целеустремленность республиканских властей в развитии территории, грамотный подход к работе с инвесторами, предполагающий развитие не только промышленной, но и социальной, культурной среды.

Надо признать, что хотя формальный возраст ОЭЗ «Алабуга» не превышает восьми лет, путь к ее сегодняшним достижениям занял гораздо больше времени. История освоения перспективной площадки началась еще в советский период и изобилует весьма драматичными эпизодами проб и ошибок.

В России особые экономические зоны (ОЭЗ) стали развиваться с 2005 г. К настоящему времени в РФ созданы 24 ОЭЗ, в том числе четыре – промышленно-производственного, четыре – технико-внедренческого типа, 13 – туристско-рекреационных и три портовых. На территории ОЭЗ действуют упрощенный порядок прохождения бюрократических процедур, ряд налоговых и таможенных льгот, в частности, возможны беспошлинный ввоз товаров, необходимых для предприятий, и экспорт товаров собственного производства. Кроме того, государство оказывает поддержку в строительстве на территории зон объектов инфраструктуры.

Ровный участок на границе промышленно развитых, густонаселенных Елабужского, Менделеевского и Нижнекамского районов Татарстана, в полукilометре от федеральной автотрассы М-7, в непосредственной близости к судоходной р. Кама, давно привлекал внимание республиканских и федеральных властей, воспринимаясь как одна из точек роста экономического потенциала. В 1970-е годы всего в 30 км от нынешней «Алабуги» был построен «КамАЗ», благодаря чему скромный 20-тысячный г. Брежнев превратился в полумиллионные Набережные Челны – второй по численности населения город Татарстана.

Предтеча: несостоявшийся гигант

Еще в 1985 г. тут начали строить крупнейший в СССР Камский тракторно-технический завод «двойного назначения». По сути, проект представлял собой гигантский комплекс, обеспечивающий полный цикл производства пропашных тракторов для всей страны. Но до развала СССР, освоив порядка 1 млрд долл., успели построить лишь транспортную и инженерную инфраструктуру и шесть корпусов будущего гиганта, который по ходу строительства был перепрофилирован с производства тракторов на выпуск легковых автомобилей и получил наименование «Елабужский завод легковых автомобилей» («ЕЛАЗ»).

По первоначальному проекту «ЕЛАЗ» должен был производить в год до 900 тыс. малолитражек ВАЗ-1111 «Кама», что по масштабам сравнимо с «АвтоВАЗом», но и этот амбициозный проект не был реализован: предприятию, начавшему свою деятельность уже в рыночной экономике, пришлось ограничиться малосерийной сборкой автомобилей «Ока» и «Фиат Панда», а затем – все-таки – тракторов. Тем, что завод вообще пережил переходный период, он обязан в первую очередь республиканским властям, сделавшим все возможное, чтобы удержать его на плаву. В частности, в середине 1990-х завод был освобожден от всех налогов в республиканский и местный бюджеты.

А в 1998 г. для привлечения иностранных инвестиций и активизации бизнеса Республика Татарстан узаконила льготный режим, создав на площадке «ЕЛАЗа» свободную экономическую зону (СЭЗ) «Алабуга». Появился и иностранный инвестор – корпорация «Дженерал моторс», ставшая одним из соучредителей СП «ЕЛАЗ-GM» по сборке автомобилей «Шевроле Блейзер».

Кризис 1998 г. поставил крест на существовании и этого СП, и татарстанской СЭЗ, хотя республиканские власти еще на несколько лет продлили льготы для инвесторов СЭЗ – в части налогов, поступающей в республиканский бюджет.

В целом все попытки организации СЭЗ на территории России в 1990-х годах (с 1990 г. по 1998 г. их было создано более двух десятков в разных регионах РФ) оказались провальными: слишком мал был внутренний рынок для местных предприятий, слишком велики политические риски для иностранных инвесторов, да и налоговые льготы были, надо признать, символическими. А слабость правовой базы привела к тому, что вместо экономического развития территорий страна получила сеть практически неконтролируемых внутренних офшоров.

Тем не менее период налоговых каникул и поддержка республиканских властей позволили «ЕлАЗу» продержаться в трудные годы и найти свою нишу. Сегодня «ЕлАЗ» – вполне успешное, хотя и не слишком масштабное предприятие, специализирующееся на выпуске колесных тракторов по лицензии Минского тракторного завода, а также спецтехники на шасси «КамАЗа», «Урала» и др. В 2013 г. завод произвел продукции на 3,7 млрд руб., чистая прибыль составила 105 млн руб. (для сравнения: «АвтоВАЗ» в том же году продал 486 582 автомобиля на 177 млрд руб., чистый убыток составил 7,9 млрд руб.). В 2013 г. завод создал СП с турецкой компанией CUKUROVA и начал выпуск экскаваторов-погрузчиков Tarsus для ЖКХ. Однако, несмотря на то, что корпуса «ЕлАЗа» находятся рядом с территорией ОЭЗ «Алабуга», резидентом ОЭЗ завод не стал, поскольку одним из условий предоставления статуса резидента является открытие нового производства.

Сегодня задействовано не более 10–20% созданной инфраструктуры советского тракторного гиганта (ТЭЦ, магистральный газопровод и, собственно, производственные корпуса «ЕлАЗа»).

Начало. Ударные темпы строительства

В середине 2000-х Россия вновь вернулась к идее создания особых экономических зон. Очевидно, во многом – под впечатлением от успехов Китая, который благодаря зонам развития за несколько десятков лет сумел перейти от аграрного уклада к современному индустриальному. В 2005 г. был принят

федеральный закон № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», который формулирует в качестве целей их создания «развитие обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей экономики, развитие туризма, санаторно-курортной сферы, портовой и транспортной инфраструктур, разработку технологий и коммерциализацию их результатов, производство новых видов продукции». Помимо установления на территории ОЭЗ особого налогового и таможенного режима, новая концепция предусматривает участие государства в создании инженерной инфраструктуры.

Татарстан включился в процесс создания ОЭЗ одним из первых, благо подходящую для этого площадку не нужно было долго искать. Уже в 2005 г. на республиканском уровне приняли решение о начале строительства транспортной и инженерной инфраструктуры, не дожидаясь федеральных средств (первое финансирование из федерального бюджета пришло в регион только через полтора года после начала строительства). В период подготовительных работ проектировщики и руководители ОЭЗ объехали лучшие мировые площадки, изучая положительный и негативный опыт, постарались заранее просчитать, как будет заполняться зона, чтобы первые резиденты не испытывали дефицита в энергоресурсах. В частности, по воспоминаниям гендиректора ОЭЗ «Алабуга» Тимура Шагивалеева, при этом был удачно использован опыт стратегических компьютерных игр¹.

Уже к концу 2006 г., вложив 2 млрд руб. инвестиций², республиканские власти построили первый комплекс ОЭЗ площадью 165 га. В нём располагались таможенный пост с терминалом, контейнерная площадка, административно-деловой центр и необходимая инфраструктура для приёма первых резидентов.

Параллельно велись переговоры с потенциальными резидентами. Первый из них – компания «Соллерс» – уже в 2008 г. начала выпуск автомобилей³ на территории ОЭЗ (правда, она

¹ Индустриализация 2.0. На примере ОЭЗ «Алабуга». URL: <http://alabuga.ru/upload/files/Book.pdf> (дата обращения: 04.12.2014)

² Тимур Шагивалеев: «Многие наши прогнозы и планы оправдались». URL: <http://info.tatcenter.ru/article/44369/> (дата обращения: 04.12.2014)

³ На тот момент «Соллерс» выпускала по лицензии FIAT Ducato и грузовой автомобиль Isuzu, с 2011 г. в рамках СП «Форд-Соллерс» на этих мощностях производит автомобили марки «Форд».

получила готовый производственный корпус площадью 200 м², что значительно ускорило дело).

Предоставление современной инфраструктуры в дополнение к налоговым и таможенным льготам эксперты считают одним из обязательных условий успеха современной модели российских ОЭЗ. *«Мы принципиально не предлагаем инвесторам участки без инфраструктуры, – рассказывает начальник отдела маркетинга и PR ОЭЗ «Алабуга» Айдар Муртазин. – Инвесторы идут только туда, где уверены, что государство выполнит свои обязательства, а в России – туда, где государство уже их выполнило в той или иной степени. Сейчас, когда уже есть истории успеха, работать проще, а на первом этапе, в 2006–2007 гг., переговоры шли очень долго и сложно».*

Вторым резидентом ОЭЗ стала компания «Полиматиз», которая в 2009 г. запустила здесь крупный завод нетканого полотна из нижнекамского полипропилена. Следующим стал датский концерн «Роквул», вложивший в строительство крупнейшего в Европе завода теплоизоляции 150 млн долл. (завод пущен в апреле 2012 г.).

«Готовая инфраструктура фактически позволяет начать проектные работы параллельно с получением статуса резидента. Это сильно сокращает время строительства. От начала земляных работ до выпуска первой продукции у нас проходит в среднем около двух лет, это очень быстро даже по мировым меркам. А наличие готовых сетей и бесплатное подключение к ним дают экономию от 10 до 25% стоимости проекта, – поясняет А. Муртазин. – Очень важно также, что нулевая ставка по налогам на землю, имущество и транспорт, которая дается на 10 лет, начинает действовать с момента появления налоговой базы, а не с даты регистрации юридического лица».

Для крупных капиталоемких проектов такой подход обеспечивает значительные преимущества. Так, завод класса «Роквул», занимающий 50 га земли, потребляющий 8 МВт электричества, с оборудованием на 50 млн долл., только на бесплатном подключении к электросетям смог сэкономить порядка 2,9 млн долл., 12,6 млн – на таможенных пошлинах, ежегодная экономия по налогу на имущество превысила 3 млн долл.

Развитие: кооперация и импортозамещение

Три первых инвестора относятся к трем основным отраслям специализации ОЭЗ «Алабуга»: машиностроение, нефтепереработку и строительные материалы. Такая специализация диктуется экономикой Татарстана, в которой представлены, с одной стороны, ресурсы (нефть, мономеры), с другой – крупные машиностроительные компании-потребители.

Машиностроение, можно сказать, развивается по кластерному принципу. В июне 2011 г. компания «Соллерс» создала совместное предприятие с автоконцерном «Форд», в который в числе других мощностей вошел ее завод на территории ОЭЗ «Алабуга»⁴. В 2013 г. на этой площадке было изготовлено 20 тыс. автомобилей марки «Форд», за 9 месяцев 2014 г. – еще 55 тыс. автомобилей. В настоящее время СП «Форд-Соллерс» строит здесь же завод по производству двигателей (запуск намечен на декабрь 2015 г., это будет первое предприятие по производству двигателей для легковых автомобилей иностранной компании в России).

Постепенно в кооперационные связи включаются и другие производители как в «Алабуге», так и в Набережных Челнах, где с 2004 г. действует камский индустриальный парк «Мастер», специализирующийся на производстве автокомпонентов.

В августе 2014 г. на территории ОЭЗ запущен завод «Джошкунуз Алабуга» – дочернее предприятие турецкого холдинга. «Джошкунуз» будет производить для «Форда» штампованные детали кузова. ООО «НТЦ МСБ» выпускает на территории ОЭЗ системы очистки выхлопа для «КамАЗа». В стадии пуска-наладки находится завод по производству автомобильных стекол ЗАО «Аутомотив Гласс Альянс Рус».

Предприятия **химической и нефтеперерабатывающей** отраслей (производство мономеров, полимеров и изделий из них) привлекают в «Алабугу» близость к сырью и растущий внутренний рынок.

«Мы начали строить завод в 2008 г., в 2011-м получили первую нитку, а в 2012-м вышли на проектную мощность, 20 тыс. т, – рассказывает маркетолог ООО «Прайс-Даймлер Таг-

⁴ URL: http://www.ford.ru/AboutFord/News/Corporate/2011/Corp_110609 (дата обращения: 05.12.2014)

нефть-Алабуга Стекловолокно»⁵ **Артем Сауэрмильх**. – Сегодня производится порядка 24 тыс. т в год, и вполне вероятно, что наши собственники рано или поздно примут решение об увеличении мощностей, хотя пока мы ищем возможность увеличить коэффициент выхода на имеющемся оборудовании. Потребление растет, стеклопластик постепенно вытесняет металл из многих отраслей и изделий: при изготовлении строительной арматуры, автокомпонентов и др. Если при открытии завода мы планировали 80% нашей продукции поставлять на экспорт, 20% продавать на внутреннем рынке, то в этом году ситуация зеркальная: 20% идет на экспорт, 80% продается в России, и до насыщения спроса еще далеко».

К «якорным» компаниям подтягиваются смежники. Так, в 2008 г. в ОЭЗ пришла группа AirLiquide, построив завод по производству технических газов для промышленности. Учрежденное ею ООО «Эр Ликид Алабуга» начало поставлять газ для «П-Д Татнефть-Алабуга Стекловолокно», а потом – большому числу предприятий промышленности и здравоохранения в Татарстане.

*«На наше решение открыть производство в ОЭЗ “Алабуга” повлияла совокупность факторов, – рассказывает заместитель генерального директора ООО «Эр Ликид Алабуга» **Дмитрий Кузнецов**. – Во-первых, это промышленный потенциал Республики Татарстан. В соответствии с нашей стратегией компания осуществляет целевые инвестиции в динамично развивающиеся промышленные территории. Во-вторых, концепция ОЭЗ предполагает концентрацию производственных предприятий, что дает возможность осуществлять поставку технических газов с завода по сети трубопроводов, снижая наши издержки и совокупную стоимость нашей продукции для клиентов. Наконец, важную роль сыграли такие факторы, как инфраструктура ОЭЗ, система налоговых и таможенных льгот⁶, а также всесторонняя поддержка резидентов со стороны администрации ОЭЗ “Алабуга” и руководства республики».*

⁵ Производит стекловолокно и продукцию на его основе: нити, ткани, нетканые материалы.

⁶ В частности, известно, что бесплатное подключение к сетям позволило компании сэкономить 4 млн евро инвестиций при общей стоимости проекта около 35 млн евро.

Для промышленности **строительных материалов** решающим фактором оказывается огромный потенциал местного рынка. В 2013 г. объем строительных работ в Татарстане составил 292,2 млрд руб., в Приволжском федеральном округе – 1084 млрд руб. К тому же республиканские власти активно внедряют на своей территории инновационные строительные технологии и дают гарантии сбыта отдельным производителям. *«У нас уже есть программа по применению в дорожном строительстве, при армировании мостов композитных материалов, которые будут производиться на новом заводе “Алабуга Волокно”, –* отмечает помощник президента РТ по экономическим вопросам **Айрат Хайруллин**. *– Стеклопластиковая арматура и стеклопластиковые трубы будущего завода “Амитек” тоже будут использоваться в Татарстане, например, при строительстве объектов “Иннополиса”».*

Помимо этого в ближайшей перспективе на территории ОЭЗ появится **пищевой кластер**, так называемый «фуд-гаун». В него войдут уже действующий переработчик салатной продукции «Белая дача», а также заводы компаний «Хави-логистикс» (строится), «Хухтамаки Фудсервис» (строится) и ООО «Ист Болт Алабуга» (проектируется). Все эти предприятия являются поставщиками сети «МакДональдс» в России.

Есть также ряд предприятий, не вписывающихся в названные кластеры, ориентирующиеся на различные российские рынки. Так, ООО «РМА Рус» производит шаровые краны для нефтегазодобывающей промышленности, ЗАО «Интерскол Алабуга» – электроинструменты, ООО «Алабуга моторс» – надстройки для спецтехники. Строятся заводы по производству гигиенической продукции (ООО «Драйлок Текнолджиз»), бумажной санитарной продукции (ООО «ХаятКимья»), тканых георешеток (ООО «КамГеоТекс») и др.

Всего по состоянию на 31 декабря 2014 г. в ОЭЗ зарегистрировано 42 резидента, из них 14 уже выпускают продукцию, семь заводов планируется запустить в 2015 г. Объем частных инвестиций превысил 79 млрд руб., всего законтрактовано 109 млрд руб. инвестиций.

«Соотношение российских и иностранных инвесторов у нас сегодня примерно 50:50, и в этом плане у нас нет никаких предпочтений. Главное, чтобы появлялись новые производства,

новые рабочие места. В любом случае, согласно закону об ОЭЗ, инвесторы регистрируют новое предприятие в Елабужском муниципальном районе, так что все резиденты ОЭЗ являются де-юре налоговыми резидентами России, – комментирует А. Мургазин. – Безусловно, все новые предприятия так или иначе оказываются интегрированы в экономику Татарстана, хотя обязательным критерием при предоставлении статуса резидента это не является (все же большинство из них ориентированы на рынки всей России и СНГ, многие – на европейские). При этом, конечно, при закупках для государственных нужд или для нужд местных компаний готовых изделий или комплектующих, материалов отдается предпочтение местной продукции».

Рост: вширь и вглубь

Уже в 2012 г. стало понятно, что земельный потенциал ОЭЗ близок к исчерпанию: 80% участков были либо уже выкуплены действующими резидентами, либо находились в аренде, либо по ним были заключены предварительные соглашения, велись переговоры. В сентябре 2014 г. акционеры ОЭЗ «Алабуга» подписали соглашение об увеличении ее площади в два раза – до 40 км², рассчитывая вдвое увеличить количество резидентов (до 120 компаний) и объем инвестиций (около 10 млрд долл.). Работы по проектированию промышленной инфраструктуры, включая автомобильные и железные дороги, сети электро-, газо-, водо-, теплоснабжения, а также других инженерных сетей, планируется начать уже в 2015 г. Зная подходы и решительность республиканских властей, не приходится сомневаться, что эти планы будут выполнены.

Кроме того, администрация ОЭЗ решила немного раздвинуть рамки традиционной зоны промышленно-производственного типа и занять принципиально новую для себя нишу – индустриальных парков для малого и среднего бизнеса, которым не по плечу возведение собственного производства с нуля.

В конце 2014 г. на средства управляющей компании «ОЭЗ Алабуга» запущен индустриальный парк «Синергия», состоящий из 20 производственных модулей (всего 24 000 м² производственных площадей), которые предполагается сдавать в аренду.

«Каждый такой модуль имеет собственный подъезд с дебаркадером, небольшой офис для руководителя, зону питания, – объясняет

А. Муртазин. – При строительстве учитывались международные стандарты, соответствующие техническим требованиям к параметрам производственных площадей, в том числе высота потолков, нагрузка на пол, грузоподъемность кран-балок и т.д. Подобных производственных площадок в России очень мало, в основном, как правило, под индустриальные парки используются пустующие здания старых заводов, спроектированные под совсем другие потребности, по другим нормативам. Татарстан – не исключение: наши крупнейшие индустриальные парки размещены в корпусах бывших советских гигантов. КИП “Мастер” – на территории “КамАЗа”, “Химград” – в помещениях бывшей фабрики “Тасма”. Конечно, все эти помещения переоборудованы и модернизированы, но так бывает далеко не всегда и не везде.

Второй индустриальный комплекс «А Плюс Парк Алабуга» строится на частные средства. Это будет гигантский производственный корпус площадью 200 тыс. м², также спроектированный по международным стандартам, но с большей площадью и возможностью строительства согласно требованиям заказчика, так называемый «built-to-suite».

По данным администрации ОЭЗ, готовые производственные площади пользуются огромным спросом. К моменту открытия «Синергии» все помещения будут сданы. Примечательно, что одним из арендаторов индустриального парка стал уже действующий резидент ОЭЗ – компания «Интерскол», в «Синергии» она разместила исследовательскую лабораторию с целью разработки новых сплавов и покрытий для своих инструментов. То есть, де-факто, в «Алабуге» стали появляться элементы не только индустриальных парков, но и особых зон технико-внедренческого типа.

Будут ли новые индустриальные парки оттягивать на себя инвесторов из других индустриальных парков Татарстана? «Вряд ли, – полагает **А. Муртазин.** – В “Мастере” сидят в основном партнеры “КамАЗа”, так называемые поставщики “первой руки”, для успеха которых определяющей является непосредственная близость к клиенту. “Химград” специализируется на нефтехимии – там есть определенные требования по экологической, пожарной безопасности, которые были учтены при строительстве корпусов «Тасмы», в любом другом месте пришлось бы дополнительно вкладываться в сертификацию помещений...».

Ограничения: есть или нет?

Дефицит квалифицированных специалистов представляется одним из наиболее вероятных ограничений развития ОЭЗ. Сегодня на действующих предприятиях в «Алабуге» занято 5 тыс. человек, в основном (на 95%) это жители близлежащих Елабуги и Набережных Челнов. Еще 5% – иностранные специалисты и работники тех специальностей, которых в районе никогда не было. Например, для стекольного завода «Тракья-Гласс-Рус» пригласили специалистов из Гусь-Хрустального.

В поисках и подготовке кадров резидентам помогает созданный ресурсный центр, который берет на себя эту задачу на основании заявки о востребованных специальностях – по классификатору профессий. *«К моменту запуска производства уже подготовлены сотрудники, – рассказывает А. Муртазин. – 75% затрат на подготовку/переподготовку кадров берет на себя Республика Татарстан, 25% – резидент».*

Тем не менее даже по первоначальному бизнес-плану, не учитывающему двукратный рост ОЭЗ, к 2020 г. количество рабочих мест на предприятиях-резидентах должно вырасти до 16 тыс., и это серьезный вызов 72-тысячной Елабуге и полумиллионным Челнам. Уже были прецеденты, когда резиденты, не в силах найти нужных специалистов, переманивали их друг у друга.

Для снятия этого ограничения республиканские власти разработали программу строительства арендного жилья (см. интервью А. Р. Хайруллина в этом номере «ЭКО»). В 5 км от ОЭЗ, под Елабугой, построен поселок арендного жилья с типовыми коттеджами и многоквартирным домом для работников предприятий-резидентов. Для детей иностранных специалистов в сентябре 2014 г. открыта специализированная школа с обучением на английском языке. Кроме того, в последние годы в Елабужском муниципальном районе заметно активизировалось жилищное и социальное строительство: к 2025 г. здесь прогнозируется рост населения с нынешних 84 тыс. до 116 тыс. человек⁷.

Не опасаются в «Алабуге» и возможных ограничений, связанных со снижением деловой активности, так, в кризис 2008–2009 гг. ряд инвестиционных проектов был заморожен. *«Безусловно, мы принимаем в расчет колебания деловой*

⁷ URL: <http://www.elabuga-rt.ru/ru/the-news/item/651-vladimir-frolov-odorogah-i-rekordah.html>

активности. Но у нас до 2055 г., пока действует статус ОЭЗ, достаточно времени, чтобы рассчитывать на приток новых инвесторов, – рассуждает А. Муртазин. – К тому же наш клиентский сегмент по иностранным производителям не такой уж большой, в России всего около 1500 представительств подобных компаний, способных поднять масштабные проекты “Гринфилд” (с нуля). Мы с ними общаемся, следим за их активностью. Если они стратегически ориентированы на Россию, рано или поздно они сюда придут. Надо быть к этому готовыми».

Материал подготовила **Э. Ш. ВЕСЕЛОВА**, корр. «ЭКО»

«ЭКО»-информ

По данным Агентства стратегических инициатив, в РТ сформирован один из лучших в стране комплексов инвестиционного законодательства, предусматривающий широкий круг дополнительных гарантий инвесторам.

В частности, инвесторам, независимо от форм собственности, предоставляются гарантии защиты капитальных вложений; сохранения на срок реализации инвестиционного проекта налоговых льгот по уплате республиканских налогов; гарантия от неблагоприятного изменения законодательства РТ (нормы, ухудшающие положение инвестора, не применяются в течение срока окупаемости).

Иностранные инвесторы при прекращении инвестиционной деятельности имеют право на возврат вложенных инвестиционных средств и полученных в связи с ними доходов.

Кроме того, законом «Об инвестиционной деятельности в Республике Татарстан» установлено, что инвесторы, заключившие договор о реализации проекта с уполномоченным органом Кабинета министров РТ, освобождаются от уплаты республиканских налогов на срок его окупаемости (но не более семи лет с момента начала инвестиций; в машиностроении налоговые льготы могут предоставляться на срок до 13 лет с момента начала инвестиций). Закон «Об иностранных инвестициях в Республике Татарстан» определяет следующие меры стимулирования иностранных инвестиций за счет средств бюджета РТ в области налогообложения: льготные налоговые ставки, изменение срока уплаты налога и сбора в форме отсрочки, рассрочки, инвестиционного налогового кредита и др., а также льготные займы (кредиты), поручительство (гарантии) займа, конверсию задолженности в акции, льготные условия пользования земельными участками, производственными помещениями, находящимися в собственности РТ.

Источник: URL: <http://mert.tatarstan.ru/rus/index.htm/news/337519.html>
(дата обращения: 18.12.2014).

Зеленодольский судостроительный завод: от выживания к развитию

В годы рыночных реформ машиностроительные предприятия военно-промышленного назначения оказались в наиболее уязвимом положении. Из сотен советских оборонных заводов сумели найти себя в новой экономике лишь десятки. Примеры восстановления дореформенных объемов производства и выхода на новые рынки вообще исчисляются единицами. Тем интереснее было побывать на Зеленодольском судостроительном заводе.

Ключевые слова: Зеленодольский судостроительный завод им. Горького, ХК «Ак Барс», судостроение, водный транспорт, гособоронзаказ

Зеленодольский завод им. Горького, основанный в 1895 г., – одно из старейших в Татарстане машиностроительных предприятий. Завод является пионером в области внедрения технологии постройки в России быстроходных судов и кораблей с динамическими принципами поддержания: судов на подводных крыльях, на воздушной подушке, на воздушной каверне, на водометных движителях. За годы своей истории завод построил более 900 гражданских и около 600 военных морских и речных судов, в том числе в начале 1980-х годов – первый в мире опытный противолодочный корабль на подводных крыльях «Сокол», а в 1990-х – не имеющие аналогов в мире ракетные корабли на воздушной подушке «Бора» и «Самум».

В 1990-е годы вместе со всей отраслью предприятие пережило тяжелые времена – тогда на стапелях многих заводов оставались десятки недостроенных кораблей, в одночасье оказавшихся невостребованными. Судостроители распродавали их в течение 10–15 лет, практически не получая новых заказов.

Новый импульс к развитию предприятие получило с приходом в 2005 г. стратегического инвестора. Сегодня это – одно из ведущих машиностроительных предприятий в России. Финансовые результаты деятельности не раскрываются, но объемы выпуска советских лет практически восстановлены.

О том, как предприятие выходило из кризиса, на что опирается в своем стратегическом развитии, рассказывает **заместитель директора завода по экономическому управлению и анализу Н.В. ФЁДОРОВА.**

– *Наталья Валентиновна, что стало переломным моментом в развитии завода?*

– На мой взгляд, основных моментов несколько. Во-первых, началось постепенное возрождение судостроительной отрасли, появились заказы. Во-вторых, как известно, под лежащий камень вода не течет, поэтому и новым собственником ОАО ХК «Ак Барс» и дирекцией предприятия были предприняты активные действия для загрузки производственных мощностей завода.

До этого момента на четырех стапельных местах завода строилось только одно судно физических полей «Виктор Субботин», стояли без продвижения ракетный корабль «Дагестан» и недостроенный корпус нефтеналивного танкера, который впоследствии в таком состоянии и был продан; пустовал цех по производству скоростных пассажирских судов. При этом не только были большие проблемы с получением инвестиций на развитие завода, но и не хватало оборотных средств.

После акционирования в первое время финансовая поддержка была получена от ОАО «Ак Барс» Банк, в дальнейшем успешно сложилось сотрудничество с ОАО «Сбербанк России», ОАО «Альфа-банк», АО АКБ «Новикомбанк». Предприятие получило серьезную поддержку от государства в рамках федеральных программ по поддержке предприятий-экспортеров, а также предприятий ОПК в 2009–2011 гг.

Мощный толчок к развитию завод получил с приходом нового директора – Рената Искандеровича Мистахова. Он работает, кажется, 24 часа в сутки по всем направлениям производственной деятельности и буквально заряжает коллектив своей энергией. Результатом такой работы стали темпы роста объемов производства в течение двух последних лет более 140%, приток кадров и полномасштабная модернизация всего производства.

– *Можете сравнить нынешние объемы выпуска с уровнем времен СССР?*

– Если говорить о валовом выпуске, то в 2013 г. завод впервые после кризисных 1990-х вышел на показатели лучших советских лет. В год были сданы заказчикам шесть единиц кораблей и судов. Но для корректного сравнения все-таки необходимо делать пересчет, потому что сегодняшние производственные возможности сильно отличаются от тех, что были в советское время.

– *Одна из важнейших проблем для многих российских предприятий – это невысокая производительность труда. Что для вас является ориентиром в этой сфере?*

– Не секрет, что на европейских судостроительных предприятиях производительность в два с лишним раза выше, чем у нас. В Китае, Корее она может быть выше и в три, и в четыре раза. Так что у нас есть направление, куда двигаться в этом плане.

На заводе разработана программа повышения производительности труда до 2015 г. Основными ее задачами стали рост и структурное улучшение портфеля заказов, разработка и реализация программы технического перевооружения и модернизации производства, повышение культуры производства, включая внедрение принципов бережливого производства.

Для примера, по программе бережливого производства, охватывающей производственные, технологические, закупочные и финансовые сферы, только за 2013 г. получен эффект 641 млн руб., за 9 мес. 2014 г. эффект составил 401 млн руб.

Программа технического перевооружения и модернизации производства, рассчитанная на общую сумму вложений 2,3 млрд руб. до 2017 г., на сегодняшний день реализована более чем на 1 млрд руб.

В целом программа повышения производительности занимает больше сотни страниц. По каждому из направлений расписаны целевые показатели, перечень мероприятий...

– *Насколько жесткая конкуренция на вашем рынке? Судостроительных предприятий осталось не так много, и, наверняка, каждое работает в своей собственной нише...*

– На самом деле конкуренция ощущается. И по военным судам, и по гражданским. Определенная специализация на нашем рынке, конечно, есть, но сегодня все стремятся диверсифицировать свои риски и расширяют номенклатуру, осваивают новые виды продукции, насколько это позволяют объективные возможности. Например, в нашем случае ограничения связаны с речным местоположением: габариты наших судов ограничиваются глубиной реки, шириной шлюзов, высотой мостов. Зато в плане технических характеристик у нас много возможностей для творчества.

– *У вас сейчас частное предприятие. Влияет ли это как-то на распределение гособоронзаказа? Может быть, у заводов,*

входящих в «Объединенную судостроительную корпорацию», есть преимущества в получении оборонзаказа, экспортных контрактов?

– Действующая федеральная нормативная база для всех предприятий отрасли одинакова. Заказы на военную продукцию – для внутреннего рынка или на экспорт – размещаются путем проведения тендеров, аукционов либо через признание предприятия единственным поставщиком. Если у завода есть проектная документация, опыт работы, оснастка по конкретным моделям судов, понятно, что это дает преимущество в части себестоимости, а также сроков и качества исполнения. Репутация сегодня тоже имеет значение, иногда – даже большее, чем другие факторы.

Поэтому для завода очень ценно мнение заказчиков: Министерства обороны РФ по сданным в срок за последние несколько лет кораблю «Дагестан», малым ракетным кораблям, сторожевым катерам; Социалистической Республики Вьетнам – по сданным в 2010–2011 гг. фрегатам «Гепард 3.9».

– В последние годы доля гособоронзаказа в общем объеме выпуска выросла до 80%. Что происходит с той номенклатурой, которую вы освоили в последние 10–15 лет? Хватает ли вам производственных мощностей, трудовых ресурсов, чтобы поддерживать развитие этих направлений?

– В 1990-е предприятию помогло выжить освоение тех производств, которые прежде считались неосновными, «сопутствующими». Мы вышли на новые для себя рынки, закрепились на них, приобрели соответствующую репутацию, было бы неправильно сегодня отказываться от них.

Например, очень перспективным мы считаем титановое направление. Цех титанового литья появился на заводе еще в 1960-е годы. Причем, это было новейшее по тем временам производство, позволяющее получать любые сплавы титана и специальных сталей, применяемых в авиа- и судостроении. Наша плавильная печь «Нева-5» и сейчас остается одной из крупнейших в Европе. За последние годы загрузка цеха возросла почти в два раза.

Сейчас модернизируем производство стального литья. За счет модернизации повысится качество, снизится себестоимость литья, и мы рассчитываем увеличить рынок сбыта этой продукции.

В свое время заводом было освоено производство крупногабаритных металлоконструкций, в частности для мостостроения. Многие мосты, которые строились в Татарстане в последние годы – через реки Вятка, Кама, мост «Миллениум» в Казани, сделаны из наших блоков.

Несмотря на некоторое затишье на рынке, завод не отказывается и от производства скоростных пассажирских судов. Раньше мы делали скоростные суда на подводных крыльях – «Метеоры», многие из них и сейчас еще в строю. В 2010 г. завод освоил производство двух новых типов скоростных пассажирских судов на водометных движителях – в речном и морском исполнении.

– *Разве пассажирское судоходство еще живо? Я помню, в детстве часто видела на Оби «Метеоры», речные трамвайчики. А сейчас бегают от силы два-три суденышка-ветерана. Это же нерентабельная отрасль, на какие рынки вы рассчитываете?*

– Мы в этом плане настроены оптимистично. Есть регионы, прежде всего на севере страны, где дорожная сеть плохо развита, и востребован речной транспорт. Мы уже поставили одно пассажирское судно в Якутию, в Красноярский край четыре единицы в речном исполнении, в Ямало-Ненецкий автономный округ – два скоростных пассажирских судна класса «река- море». Сейчас еще два судна готовятся к сдаче для одного из северных регионов. Конечно, это пока не крупносерийное производство. Но ситуация меняется. Старые суда постепенно вырабатывают свой ресурс и списываются, и после катастрофы с «Булгарией»¹ этот процесс только активизировался, потому что требования регистра резко ужесточились. Мы рассчитываем, что этот рынок развернется, и позиционируем себя как единственное в России предприятие, которое поддерживает производство скоростных пассажирских судов.

– *Это рынок госзакупок или там действуют частные покупатели? Актуальны ли для него ограничения, накладываемые ФЗ-44?*

– Контракты мы заключали и с частными фирмами, и с государственными предприятиями в рамках действующей нормативной базы, в том числе и ФЗ-44. И в том и в другом случае

¹ Теплоход «Булгария» затонул 10 июля 2011 г. в Куйбышевском водохранилище на Волге, погибли 122 человека. См.: URL: http://ria.ru/trend/volga_ship_crush_10072011/ (дата обращения: 15.12.2014)

заказчиками просчитывался социальный и экономический эффект от реализации проекта.

– *Что происходит на рынке коммерческого водного транспорта? Вы же до распада СССР активно работали на этом направлении...*

– На грузовом флоте тоже долго пытались выжать все по максимуму из «наследства» СССР. Если что-то и покупалось ему на замену, то это были подержанные заграничные суда. Чтобы не останавливать свое производство, не растерять специалистов, мы строили баржи для заказчиков из Казахстана и корпуса нефтеналивных танкеров в Голландию. В 2006–2007 гг. был опыт строительства одного нефтеналивного танкера для Азербайджана и сухогрузного судна.

Но в последнее время отечественные заказчики наконец-то начали разворачиваться в сторону строительства на российских верфях новых судов. В 2013 г. мы сдали два нефтеналивных танкера, заключили контракт на строительство четырех барж для наших речников. Это уже будут не полуфабрикаты, а полноценные баржи, готовые к эксплуатации. И это направление мы, конечно, будем расширять.

Вообще, сегодня действует золотое правило: чем глубже проработка освоенных рынков, тем выше устойчивость предприятия. Поэтому генеральный директор перед нами ставит задачу постоянного поиска новых предложений.

– *Мне по дороге в заводоуправление показали некоторые производственные цехи. Масштабы модернизации впечатляют! Давно ли она началась, когда планируете закончить, каковы ее финансовые источники?*

– Программа модернизации началась в 2011 г., рассчитана до 2017 г., ее объем – приблизительно 2 млрд руб. Портфель инвестиций дифференцирован. Предусмотрены федеральные средства в рамках ФЦП «Развитие оборонно-промышленных предприятий» и собственные ресурсы.

– *Республика Татарстан не помогает кредитоваться, чтобы снизить стоимость кредитных ресурсов?*

– Сама Республика Татарстан не субсидирует проценты по кредитам, но активно помогает решать вопросы на федеральном уровне. В свое время был хороший механизм у Министерства промышленности и торговли РФ – в рамках постановления

№ 357 субсидировалось до 2/3 ставки Центробанка по кредитам предприятиям, экспортирующим свою продукцию. Мы пользовались этой возможностью, удешевляя свои кредиты. Понятно, что это в конечном итоге повышало нашу конкурентоспособность. Но после вступления в ВТО это постановление уже не действует...

– *Такое впечатление, что у вас на заводе вообще нет проблем... А как насчет оптимизации производственных площадей? Не раз приходилось слышать, что для многих старых предприятий излишки площадей, изношенные корпуса, не соответствующие современным требованиям экологичности и энергоэффективности, – большая головная боль...*

– Нам, наверное, повезло, но таких проблем у нас нет. Многие руководители других заводов, побывавшие на нашем предприятии, отмечают грамотную расстановку производственных помещений – в соответствии с технологическим циклом производства. Так было заложено еще при проектировании... Словом, об освобождении излишков площадей речи не идет. Но проблема повышения фондоотдачи для нас все равно актуальна. Таковую цель ставят наш собственник ОАО ХК «Ак Барс» и генеральный директор – повышать отдачу с каждого квадратного метра. И динамика объемов производства – более 140% в течение двух последних лет – говорит сама за себя.

– *Как решаете кадровые вопросы?*

– Вот с кадрами, действительно, есть проблемы. Предприятием многое делается в плане подготовки как инженерно-технического персонала, так и рабочих специальностей. Профессиональное обучение работников базируется на системе непрерывного обучения: профессиональная подготовка молодежи; освоение второй профессии; повышение квалификации рабочих и специалистов; курсы целевого назначения. Работа ведется на уровне школ, колледжей и вузов...

В 2012 г. при участии Президента Татарстана Р.Н. Минниханова состоялось открытие нового корпуса заводского учебного центра, который имеет восемь профильных учебных классов и мастерские. На базе школы-лицея № 3 при помощи завода в 2013 г. открылся информационно-технологический класс по судостроению. В том же году в Казанском национальном исследовательском техническом университете имени Туполева

по нашей инициативе и при поддержке правительства Республики Татарстан были открыты новая кафедра и факультет судостроения. Набрана первая группа студентов. Этой специальности в Республике Татарстан никогда не было.

В 2013 г. введен в эксплуатацию жилой дом, и 120 семей работников завода въехали в новые квартиры. Тогда же при поддержке Республики Татарстан заложили целый жилой комплекс из 13 домов, который получил название «Красный металлист». Два года назад создали яхт-клуб «Дельфин», где школьникам прививаются любовь к речному и морскому делу, интерес к профессии судостроителя. Сегодня в клубе занимается 85 детей. Уже после года занятий трое наших воспитанников поступили в профильные учебные заведения.

– *Насколько уверенно чувствует себя предприятие в нынешней экономической ситуации? Скажем, отразилось ли как-то на его работе эмбарго, пришлось ли корректировать стратегию развития?*

– Пока мы работаем в прежнем темпе. Есть вопросы с поставками импортного оборудования, но это скорее темы для обсуждения с нашими поставщиками. Надеемся, что в нынешней экономической ситуации банки не пересмотрят свои позиции по отношению к заводу.

А что касается стратегии, то мы в последнее время пришли к выводу, что среднесрочные планы удобнее строить не на пять лет, а на три года – слишком значимы для наших рынков внешние факторы. Сейчас у нас действует программа до конца 2015 г., готовится очередная программа на три года. Те контракты и наработки, которые на сегодня существуют, позволяют обеспечить загрузку предприятия до этого времени. При этом поиск перспективных направлений никогда не прекращается.

Игры по вертикали.

Нобелевская премия по экономике 2014 г.*

Ю. П. ВОРОНОВ, кандидат экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск.
E-mail: wrn@online.nsk.su

Автор описывает личность и научные достижения лауреата Нобелевской премии по экономике 2014 г. Жана Тироля как исследователя и педагога. Обсуждаются вопросы переноса в русский язык современных экономических терминов, актуальность проблем регулируемого рынка для современной России. Выделено фундаментальное достижение лауреата, состоящее в том, что регулирование рынка само по себе может трактоваться как рыночный механизм. *Ключевые слова:* Нобелевская премия, Жан Тироль, экономическая терминология, регулируемый рынок, рыночный механизм

Нобелевскую премию по экономике в 2014 г. «за анализ рыночной власти и регулирования» получил Жан Марсель Тироль, профессор Экономической школы Тулузы (Франция). Все привыкли к тому, что подавляющее большинство лауреатов-экономистов могут быть представителями любой национальности, но работают в одном из университетов США. А тут француз, да еще и не из Парижа.

Секретарь Шведской королевской академии наук С. Нормарк уточнил: «Премия касается анализа обуздания, сдерживания мощных компаний». Это высказывание дало повод считать решение о ее присуждении чуть ли не продолжением экономических санкций против России. Но к числу мощных компаний можно отнести не только «Газпром», а сдерживать такие компании – задача скорее внутренняя, нежели внешняя.

Wall Street Journal выделяет пять достижений, за которые, по его мнению, и получил Нобелевскую премию Жан Тироль.

- Регулирование рынка. Исследования Ж. Тироля в 1980-е годы показали, что для регулирования деятельности монополий, других крупных фирм и их объединений недостаточно единой схемы действий: в каждой ситуации нужна своя стратегия.

* Это – 12-я по счету статья в «ЭКО», посвященная нобелевским лауреатам по экономике. Начиная с 2004 г. они ежегодно публикуются в № 1 журнала. См.: *Воронov Ю. П. Нобелевские лауреаты: практика – критерий статистики, или советы, как обогатиться // ЭКО. – 2004. – № 1. – С. 102–111.*

- Им предложена теория организации промышленности (книга 1984 г., которую принято считать всемирным учебником бизнеса, ключом к пониманию его активности).
- Он исследовал условия появления пузырей на фондовом рынке (книга 1985 г.).
- Методы спасения банков. Это – работы 1990-х годов, в которых на моделях объяснялось многое, что потом произошло при финансовом кризисе 2008 г.
- Предложено понятие ловушки регулирования, когда оно завершается отсутствием выгод для регулятора.

Нужно отметить, что научные работы, удостоенные Нобелевской премии, помолодели: ранее их давали за исследования 1960-х годов.

Кто он?

Жан Тироль родился 9 августа 1953 г. (такой возраст для нобелевского лауреата по экономике – это почти юность: самому молодому был 51 год, а выдающийся экономист Уильям Баумоль в свои 92 года все еще ходит в кандидатах). До него французами были только два нобелевских лауреата по экономике: в 1983 г. премию получил Ж. Дебре «за вклад в понимание теории общего равновесия и условий, при которых существует общее равновесие», а спустя пять лет премия «за вклад в теорию рынков и эффективного использования ресурсов» досталась его учителю М. Алле. Для французской школы характерно не только свободное и широкое использование математики в исследованиях, но и стремление к постановке и решению новых важных технико-экономических проблем.

Образование Ж. Тироль получил разностороннее: Университет Пари-Дофин, Национальная школа мостов и дорог, Политехническая школа (в Париже), а также Массачусетский технологический институт (МТИ).

Инженерный подход проявился в исследованиях Ж. Тироля в двух аспектах. Первый можно сформулировать так: нельзя построить машину, пригодную для всех случаев жизни. Не существует единого решения, подходящего для любой системы регулирования. Есть некоторый набор технических решений, и есть сферы применения этих решений.

Еще один эффект инженерного образования лауреата отметил Т. Эллингсен, председатель Комитета по премиям: «Как инженер

Тироль предлагает приемлемое средство решения проблемы безотносительно политических предпочтений». Хорошо это или плохо – другой вопрос, но инженерный (называемый у нас чаще технократическим) подход к конструированию регулируемых рынков дает эффективные результаты.

Тут уместно вспомнить, что и единственный наш соотечественник – лауреат Нобелевской премии по экономике Л.В. Канторович – начинал как инженер-экономист: в 1920-е годы 10 выпускников мехмата ЛГУ были направлены на производство применять математику (Канторович – в Фанерный трест). К сожалению, в дальнейшем инженерный подход в подготовке экономистов и математиков в России был утрачен, и ранее обязательный для экономистов курс «Важнейшие технологии народного хозяйства» вообще не читается в ведущих вузах страны. В результате уже более 10 лет выпускники-экономисты выходят в жизнь технически безграмотными.

Жан Тироль – человек очень активный. Он – член Экономического совета при премьер-министре Франции, в 1998 г. был президентом Эконометрического общества, в 2001 г. – президентом Европейской экономической ассоциации, почетный доктор семи университетов.

В рейтинге первых десяти экономистов мира (по данным RePEc) он занимает восьмое место, пропустив вперед А. Шляйфера (Гарвардский университет), Д. Хекмана (Чикагский университет, Нобель-2000), Р. Барро (Гарвардский университет), Дж. Стиглица (Колумбийский университет, Нобель-2001), Д. Аджемоглу (МТИ), П. Филлипса (Йельский университет), Р. Лукаса (Чикагский университет, Нобель-1995)².

Лауреат 2014 г. написал 10 книг (из них шесть – в соавторстве).

Конкуренция: от допущения к презумпции

До сих пор экономическая наука продолжает использовать абстрактную категорию совершенной конкуренции, когда все участники рынка равны, их много, нет доминирования, инсайдеров, государства и барьеров вхождению на рынок.

То, что предлагает в своих работах Жан Тироль, немного напоминает сказку о супе из топора. Сначала закладываем

²Воронов Ю. П. Нет в мире совершенства (Нобелевская премия по экономике 2007 г.) // ЭКО. – 2008. – № 1. – С. 36–63.

в экономическую теорию совершенную конкуренцию, потом добавляем регулятор рынка, потом условия конкуренции, а затем – плату за вход на рынок. В конце концов, исходный топор можно и вынимать – от его отсутствия ничего не изменится.

Тем не менее конкуренция продолжает считаться основой рыночной экономики, которую в работах французских экономистов (чаще, чем в США) называют «капитализмом». И это несмотря на то, что во многих отраслях современной экономики на конкуренцию накладываются жесткие ограничения.

Появляется неестественная для теории категория естественной монополии. Включение ее в теоретические построения – дело непростое. Нельзя сказать, что в работах нобелевского лауреата есть конкретный рецепт, как быть с естественными монополиями. При этом в мире развиваются разные подходы к регулированию.

В 1980-е годы экономист Казначейства США С. Литтлчайлд придумал метод *price-cap* (потолок цены), впервые примененный для регулирования приватизированных компаний в коммунальной сфере Великобритании. Он кардинально отличался от распространенного в то время в мире метода (до сих пор он – практически единственный для законодателей РФ) – ограничения прибыльности фирм, деятельность которых регулируется без учета ситуации на рынке. Метод *price-cap* учитывает цены на рынке в целом, эффективность накоплений и инфляцию. Расширение информационной базы регулирования позволяет избежать главной опасности – нанесения непоправимого ущерба бизнесу.

Другой подход к решению проблемы – запрет на ценовые сговоры, которые выявляются в результате изучения ситуации на рынке. Модели Ж. Тироля стимулируют крупные фирмы к инновациям без нанесения вреда конкуренции. Ценовые сговоры без инноваций недопустимы, но договоренности о новшествах следует стимулировать (в работах Ж. Тироля упоминается 7–8 приемов регулирования).

Организация промышленности

Человек наблюдательный, вероятно, уже заметил три канала проникновения иностранной терминологии в отечественную экономическую науку. Это – Российская экономическая школа (РЭШ), Институт экономической политики (Институт Гайдара)

и Высшая школа экономики. Тем не менее ограниченность терминологии на русском языке хорошо заметна уже при ознакомлении с названиями книг Жана Тироля. Более того, в русском языке в настоящее время отсутствуют даже термины, которые используются в зарубежных исследованиях.

Из всего наследия лауреата чаще всего цитируется его учебник 1984 г.³ На русский язык он был переведен под названием «Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности». Двухтомник вышел небольшим тиражом в 1996 г. и переиздан в 2000 г. Некоторые эксперты полагают, что именно за него он и получил Нобелевскую премию. Действительно, книга стала реальной вехой в развитии экономической теории. Но можем ли мы ее воспринять в полной мере?

Начнем с последнего слова в русском названии книги. Термин «промышленность» в российский научный обиход ввел Н. М. Карамзин – как производное от слова «промысел». И до сих пор многие воспринимают промышленность как часть промысла, охоты или рыбалки, везения или промаха, а не как системный многолетний труд, который принято передавать своим детям и внукам. В мировой экономической науке *industry* – не столько противопоставление сельскому хозяйству, сколько обозначение всех видов хозяйственной деятельности, так или иначе связанных с реальным сектором экономики. Иногда *industry* мягко противопоставляется *services*, то есть сфере услуг. В определенной мере дефект русского перевода ощущается по вынужденному использованию оборота «агропромышленный комплекс».

Слово «организация» еще более неопределенно и двусмысленно при переводе. Достаточно отметить, что в названии Института экономики и организации промышленного производства СО РАН вторая часть переводится на английский как *industrial engineering*, а не как *industrial organization*. В первом варианте это ответ на вопрос – «как организовать», во втором – «как организовано».

Двухтомник Ж. Тироля возродил исчезнувшую линию исследований, к которой, в частности, относится работа В. И. Ленина «Империализм, как высшая стадия капитализма», написанная по следам книги Р. Гильфердинга «Финансовый капитал»⁴.

³ *Tirole J. The Theory of Industrial Organization.* – MIT Press Books, The MIT Press. – V. 1. – 1988.

⁴ *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. – Т. 27; *Гильфердинг Р.* Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма. – М.: ГИЗ, 1924.

Чтобы уточнить, что же такое «теория», Ж. Тироль пишет в разделе «Теория или факты», что теоретические результаты «... подсказывают, какие факты нужно искать, отделяют эндогенные переменные от экзогенных и выделяют гипотезу, которую нужно проверить»⁵. Он рассматривает три основных потока эмпирических данных: статистическая информация, выводы эконометрических исследований и результаты лабораторных экспериментов. В нашей стране внимание обращают в основном на первый канал, относительно развит второй и практически неизвестен третий.

В качестве иронического комментария отмечалось, что премию за «организацию промышленности» получил исследователь из Франции, где сейчас массовая безработица, а за последние 30 лет закрылось 30% промышленных предприятий.

Это замечание вселяет оптимизм в некоторых российских экономистов. Но он чрезмерен – мы за щитом советской политической экономии прозевали важные этапы развития этого направления экономической науки. В середине XX века оно подчинялось парадигме *structure – conduct – performance* (SCP): внешние условия развития промышленности (численность продавцов, используемые технологии и пр.) определяют ее структуру, которая, в свою очередь, задает внутренние условия развития (*conduct*): ценообразование, инвестиции и т.д. Последние определяют, собственно, развитие промышленности (*performance*). В рамках этой парадигмы исследовалась и концентрация промышленности, чаще всего измерявшаяся в доле рынка, принадлежащей четырем самым крупным компаниям.

Сейчас считается хорошим тоном (и не только в РФ) критиковать Чикагскую школу. Но справедливости ради отметим, что именно в ее рамках в 1960-е годы был предложен новый подход к изучению организации промышленности. Исследователи из Чикаго предложили проанализировать, насколько наличие крупных компаний на рынке ограничивает конкуренцию, и как используются получаемые ими прибыли. Было показано, что во многих конкретных случаях они направляются на развитие конкуренции и поддержку малых фирм. Исследования организации промышленности Чикагской школой стали переходным этапом от парадигмы SCP к современному подходу.

⁵ С. 5 в первом томе русского перевода.

Нобелевский комитет отметил, что с участием лауреата-2014 в 1980-е годы в исследовании организации промышленности произошла революция, связанная с теорией игр. С того времени теория стала основным инструментом изучения несовершенной конкуренции, олигополии и регулируемого рынка. В этом контексте, отмечает комитет, исследования Ж. Тироля и разработанные им модели представляют собой фундаментальный вклад в развитие теоретико-игрового подхода.

С учетом исторически пропущенных этапов исследования проблемы, термин «организация промышленности» на русский язык лучше переводить как «организационная структура экономики». В.И. Ленин сделал вывод, что появление централизованных структур в экономике (трестов, пулов, картелей и пр.) предваряет ее огосударствление, создание государственной централизованной экономики, которую он отождествлял с социалистической. Ж. Тироль, исследуя ту же проблему, приходит к выводу, что рыночные механизмы действуют не только по горизонтали, но и по вертикали. Так что построение «вертикали власти» часто означает замену рыночных механизмов другими, менее эффективными.

Рыночная власть

Вернемся к названию книги Ж. Тироля «Рынки и рыночная власть. Организация промышленности». «Рыночная власть» – это вполне конкретный показатель: величина, на которую цена превышает предельные издержки.

В условиях совершенной конкуренции цены равны предельным издержкам (хотя для этого нужно еще предположить, что все участники рынка обладают полной информацией, и многое другое). Если разницу между ценой и предельными издержками разделить на цену, получится широко известный в кругах экономистов индекс Лернера.

При расчете рыночной власти используются параметры текущей рыночной ситуации. Этим она принципиально отличается от прибыли, при расчете которой ситуация на рынке не учитывается. Поэтому два этих показателя слабо связаны. Одна компания из-за высокой себестоимости может получать меньшую прибыль, чем другая, но будет обладать большей рыночной (монопольной) властью.

Рыночная власть связана с эластичностью спроса на товар, которая совпадает с общей эластичностью спроса у компании, если она – монополист. Если же на рынке есть другие участники, два показателя эластичности расходятся. С этим связано очевидное утверждение: чем меньше участников рынка, тем больше возможностей у одного из них влиять на цены. Правда, есть реальные ситуации, когда оно несправедливо. Но для тех, кто строит экономико-математические модели, всегда существует возможность назвать это исключением, которое в модели не учитывается.

К такой же категории относится и следующее утверждение: чем теснее взаимодействие участников рынка, тем выше их рыночная (монопольная) власть, а чем активнее они между собой конкурируют, тем она слабее. В моделях хорошо описывается война цен, демпингование – когда все участники рынка сбрасывают цены или не поднимают их, поскольку в результате могут сократить свои доли на рынке.

Нужно оговориться, что на базе этих моделей, появившихся в последние десятилетия, нельзя рассчитать оптимальные цены на реальных рынках. В индийской газете *Mint* можно прочитать такое высказывание эксперта: «Тироль – экономист-теоретик. Он почти никогда не касается эмпирических данных или исследований. Многие другие теоретики, похожие на него, уже получили Нобелевскую премию. В равной мере одинаково значимы и те, кто разрабатывают инструменты аналитических моделей, и тот, кто вносит в них эмпирические данные».

Вместе с тем Шведская академия наук отмечает, что работы Ж. Тироля отличает «усиленный реализм» (*facilitated realism*), основным элементом которого – отказ от концепции совершенной конкуренции. Тиролью, благодаря концентрации внимания на обстоятельствах, порождающих различия частных и общественных интересов, удалось определить оптимальные средства регулирования для отдельных отраслей экономики.

В современной экономике сегодня более распространены рынки, в которых, помимо участников-конкурентов, есть еще и регулятор. Жан Тироль напрямую не выступает ни за государственное регулирование, ни против него. Он лишь утверждает: «Никто не знает, как оставить без регулирования телекоммуникационные или энергетические компании». И против такого подхода никто не возражает.

Регулятор не располагает данными о реальном положении каждого из участников – какие у них есть возможности снизить цену или повысить качество выпускаемой продукции. Регулирование идет при асимметричной информации, каждая компания знает о себе больше, чем регулятор.

Система регулирования должна быть такой, чтобы обе стороны – и компании, и регулятор, действовали на пользу экономике. По мнению Ж. Тироля, главный дефект отсутствия регулирования состоит в том, что те немногие фирмы, которые присутствуют на олигопольном рынке, перестают стремиться к инновациям, так как и без них могут обойти конкурентов.

До сих пор предполагалось, что регулятор обладает полной информацией относительно структуры затрат регулируемых компаний, хотя на деле это не так. Важный вывод лауреата состоит в том, что регулирование – это не просто математический расчет эффективной цены. Это – игра между двумя игроками, когда у каждого свои цели и секреты друг от друга. В терминах теории игр это – задача принципала-агента, в которой государство – принципал, а компания – агент. Тироль на примере многих современных отраслей развивает идеи других нобелевских лауреатов – В. Викри и сэра Дж. Мирлиса (Нобелевская премия 1996 г.), Л. Гурвича, Э. Маскина и Р. Мейерсона (Нобелевская премия 2007 г.). Именно с 2007 г. РЭШ ежегодно прогнозировала вручение премии Жану Тиролю.

Подход Тироля убеждает нас в том, что не всегда регулирование необходимо. В некоторых случаях оно приводит к тому, что компании отказываются от инвестиций и инноваций. Он демонстрирует это на примерах, когда отказ от регулирования вызывал всплеск технических нововведений, и подчеркивает, что регулирование – совсем не такой простой процесс, каким представляют его чиновники. В комментарии Нобелевского комитета отмечается, что Ж. Тироль проанализировал направления регулирования для многих частных случаев.

Один из вариантов возможных переговоров между регулятором и регулируемой компанией может быть таким. Компания объявляет о своих издержках, и тогда регулятор может сказать, что он утверждает цену, которая покрывает эти затраты. Но он может определить и более высокую цену, если компания примет программу сокращения затрат. Такой метод называется оптимальным

статическим механизмом (optimal static mechanism). Он предоставляет возможность объективно оценить затраты и сократить их за счет целевых инвестиций. Но регулирование через установление потолка цены может подтолкнуть компанию понизить качество выпускаемой продукции или оказываемых услуг. Это также может стать элементом игры между заказчиком и исполнителем.

Еще одно направление – сопоставление трактовок регулирования либо как разового выбора, либо как долговременных соглашений, которые могут пересматриваться. Нобелевский комитет так объясняет эту проблему: «Предположим, что фирма может сделать инвестиции в технологию с длительным сроком окупаемости, но в будущем они могут понизить затраты. У регулятора может возникнуть искушение изъять эти инвестиции через установление низкой цены. Прогнозируя такое решение, компания заранее отказывается от будущих инвестиций. В результате свертываются перспективные инвестиции, в первую очередь в энергетической и телекоммуникационной отраслях». Именно эти две отрасли привлекают особое внимание Ж. Тироля, хотя в одной из его книг рассматриваются проблемы регулирования и банковской сферы.

К тем вариантам конкуренции, которые приобретают форму «игры по вертикали», компании применяют опыт конкуренции на «горизонтальных» рынках. Жан Тироль исследует ситуации, в которых компании используют свою рыночную власть для того, чтобы дезориентировать регулятора, принимающего решения в условиях дефицита информации и политических ограничений.

Для нас проблема дезориентации регулятора более чем актуальна. Например, ОАО «РЖД» запускает скоростные поезда на короткие дистанции, декларируя, что если будут выделены государственные инвестиции, да еще разрешат повысить тарифы, то все железные дороги РФ будут высокоскоростными. И это – при безнадежно устаревшей инфраструктуре и 30% фактически бесхозных путей.

Олигополия на рынке

Регулируемый рынок к тому же чаще всего олигопольный. Лауреат пытался объяснить, и как действует олигополия, и как регулируемый рынок работает в условиях асимметричной для регулятора информации. Олигопольный рынок имеет несколько

особенностей. На нем – небольшое количество фирм с элементами стратегического взаимодействия между участниками (в первую очередь – поставщиками). Как правило, он имеет барьеры для входа в него прочих участников. Это может быть рынок однородного (нефть) либо дифференцированного товара или услуги (телекоммуникации).

Олигополия может быть либо со сговором (collusion), либо без такового (tacit). При олигополии без сговора каждая из фирм, ориентируясь на конкурентов, самостоятельно максимизирует прибыль через управление ценой и объемами поставок. Существуют также кооперация и координация, которые могут сочетаться с предварительной договоренностью, то есть со сговором, либо складываться естественным образом. Отечественная антимонопольная практика такова: нет сговора – нет повода для вмешательства регулятора. Мировая практика: нужно изучать все формы кооперации и координации.

Различают два вида олигополии без сговора: количественную, когда фирмам после принятия плана трудно изменить производственные мощности и объемы поставок, и ценовую, когда фирмы могут быстро изменить объем поставок и при возможности – завоевать весь рынок. На практике, разумеется, оба вида смешиваются, но на то и нужна наука, чтобы рассматривать поначалу «чистые» варианты.

Сложность анализа олигопольных рынков состоит в том, что экономическая теория должна включать субъектную компоненту и зачастую отказываться от категории «экономический закон». В связи с этим приходится вводить новые категории и термины, как правило, отсутствующие за пределами английского языка. Российская экономическая наука переходит от бессубъектной экономики к субъектной позже всех. Сказывается наследие официального марксизма-ленинизма, в котором только законы общественного развития, а не люди, определяют развитие экономики.

Двуслойный (two-side) или, в более общем случае, многослойный (multi-side)⁶ – это такой рынок, который используется одновременно разными категориями участников рынка. Так, Интернет может использоваться как для поиска информации, так и для рекламы, кредитная карта – для платежей и получения процентов по вкладам.

⁶ Русские эквиваленты терминов придуманы мною 13.10.2014.
3 ЭКО. – 2015. – №1

В идеально чистом варианте на двустороннем (двустороннем) рынке присутствуют только покупатели и продавцы. Он отличается от обычных рынков, но очень близок к биржевому, где одновременно и в равной степени присутствуют и продавцы, и покупатели. Но новые двусторонние рынки отличаются и от биржевых, где участник торгов может перейти из покупателей в продавцы и наоборот. В двустороннем рынке Интернета пользователь – либо покупатель, либо продавец, оказавшийся на платформе монополиста. На таком рынке существует плата за вход, а также могут быть рассчитаны предельные издержки.

В моделях, разработанных автором, первоначально исключается проблема платежей между покупателями и продавцами, но вводится плата за вход в рынок (на платформу). Тогда в модель легко включаются реклама и платежные системы. Затем выявляются условия, при которых в модели допустимы платежи между покупателями и продавцами.

На всех этапах развития модели определяется объем сделок, разделяемый на фактический и потенциальный. Обычно предполагается, что потенциальное количество сделок пропорционально общему числу участников. Фактическое их число всегда меньше. Это означает, что соблюдается условие «невывеснения» (*non-rivalry condition*), согласно которому нет пределов ни спросу, ни предложению. Поэтому модели, разрабатываемые Ж. Тиролем, пригодны для обучения, но вряд ли применимы на практике.

Участник каждой категории создает внешние обстоятельства (экстерналии) для других. В многослойном рынке существует многослойная платформа (*multi-sided platform – MSP*), которая имеет собственные характеристики, независимые от участников. Следовательно, появляется задача проектирования (оптимизации) MSP, а также – анализ конкуренции между платформами. Категория двусторонних рынков была введена в статье Ж. Роше и Ж. Тироля в 2001 г.⁷ (это – до сих пор самое скачиваемое из Интернета произведение лауреата).

Выгоды каждой группы пользователей (*end-users*) тем выше, чем больше масштабы рынка. В частности, покупатели предпо-

⁷ *Rochet J-Ch., Tirole J. Platform Competition in Two-Sided Markets*, IDEI Working Papers 152, Institut d'Économie Industrielle (IDEI) . – Toulouse, 2003; *Rochet J-Ch, Tirole J. Platform Competition in Two-Sided Markets*, 2001 и *Platform Competition in Two-Sided Markets // Journal of the European Economic Association*. – 2003. – V. 1 (4) . – P. 990–1029.

читают использовать кредитные карты, которые принимаются максимальным числом продавцов. А владельцы платформы понимают, что доступ к ней выгодно сделать бесплатным лишь для некоторых категорий пользователей.

В анализе функционирования таких рынков важны два параметра: связность (linkage) и скошенность (skewness). Чем больше связность, тем выше может быть плата за вхождение в рынок. Чем больше скошенность, то есть преобладание одной категории участников рынка над другими, тем выше дифференциация этой платы. Пример радикальной скошенности – бесплатные газеты, существующие за счет рекламодателей, или коммерческое телевидение.

Скошенность преодолевается конкуренцией между платформами. Это – новый вид конкуренции. Разработчики видеоигр могут разместить свою игру на разных платформах. Игроки, в свою очередь, могут использовать разные платежные средства (виды кредитных карт). Получается, что один и тот же поставщик или покупатель услуг предстает на рынке в разных ипостасях. Такое явление называется множественностью (multi-homing).

Поскольку на любом рынке проводятся сделки между двумя или более участниками, все они потенциально двусторонние. Чтобы выделить гарантированно двусторонние рынки, дается такое определение: двуслойный рынок имеет место, если у платформы есть возможность увеличивать или уменьшать платежи для отдельных категорий участников. Другими словами, имеет значение структура цен.

Есть три условия, при которых рынок становится двусторонним: трансакционные издержки при сделках между участниками рынка согласуются обеими сторонами, есть ограничения на цены, накладываемые платформой, есть плата за доступ на платформу. Но модели, к которым имеет отношение Жан Тироль, включают множество дополнительных условий, удаляющих их от реальности.

Поскольку назначение цены на одной стороне рынка может восприниматься как внешнее обстоятельство (экстерналия) на другой стороне, индекс Лернера может трактоваться как способ фиксации «допустимых издержек».

К двуслойным рынкам можно отнести и железнодорожный транспорт, где по одним и тем же рельсам курсируют и пассажирские, и товарные поезда. Если рассматривать пригородное

сообщение как особый тип потребления транспортных услуг, то нужно признать этот рынок трехслойным (по другой классификации участники рынка – владелец путей, владелец подвижного состава, грузоперевозчики и владельцы грузов (грузоотправители)).

В широко обсуждаемой проблеме «перекрестного финансирования» исходно содержится допущение, что этот рынок однослойный, то есть не отличается, например, от торговли продовольствием. Чтобы разобраться в этой проблеме, нужно включить в исследование еще одну тему, также не замечаемую отечественными экономистами.

Проблемы «последней мили»

Новые рынки ставят множество проблем, воспринимавшихся при анализе традиционных рынков как частности, которые можно не учитывать. Было, например, известно, что затраты розничных сетей при продажах сельхозпродукции существенно превышают затраты производителя. Воспринималось это как несправедливость, и настоящего экономического анализа проблемы никто не предпринимал.

Построения Ж. Тироля исходят из того, что, например, в каждый дом заходит только один телекоммуникационный кабель. Для нашей страны, как и для многих развивающихся стран, это допущение неверно: в Новосибирске в одном многоквартирном доме может быть до пяти провайдеров. В чем же причина такого несоответствия?

Дополнительные (дублирующие) затраты на так называемую «последнюю милю» определяются отсутствием регулирования и свидетельствуют о том, что рынок не способен всё уладить. Компания, владеющая единственным кабелем, входящим в дом, в развитой стране договаривается о сдаче части его пропускной способности в аренду. Но правила должны определяться регулятором, иначе другой фирме будет целесообразнее протянуть свой кабель.

Когда регулирующие компании не в состоянии наладить взаимоотношения участников рынка вокруг «последней мили», есть еще выход – национализация или муниципализация. В Швеции, например, муниципалитеты строят сети и сдают их в аренду конкурирующим компаниям. В некоторых новых микрорайонах

российских городов такой же стратегии придерживаются строительные компании, хотя законодательно это никак не оформлено.

Понятие «последняя миля» в электроэнергетике России появилось в 2006 г. как результат реформы энергетики, после разделения электрических сетей на три уровня. Магистральные сети были отнесены к компетенции Федеральной сетевой компании (ФСК), крупные распределительные сети – межрегиональных распределительных сетевых компаний (МРСК), более мелкие – региональных энергетических сетей (РЭС). Если не принимать во внимание напряжение, то выгоднее всего работать ФСК (вот если бы конечный потребитель использовал электроэнергию не в 220В, а в 220кВ – это было бы здорово!).

Из 46 субъектов Федерации, в которых по состоянию на 31.12.2013 существовала проблема «последней мили», в 25 регионах она полностью решена или будет решена до конца 2014 г. Основу комплекса мер по минимизации экономических последствий от прекращения действия договоров «последней мили» составляет федеральный закон от 6 ноября 2013 г. № 308-ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон “Об электроэнергетике”» и ст. 81 федерального закона «Об акционерных обществах». В соответствии с ним данный механизм отменяется с 1 января 2014 г. во всех субъектах Федерации, за исключением 20 регионов, где он продлевается на 3,5 года (16 регионов) и на 15 лет (4 региона). Этим законом предусмотрены либо компенсация за счёт сохранения договоров «последней мили», либо рост тарифов не более чем на 7% к их уровню на 31.12.2013 г. С таким же успехом можно было отменить таблицу умножения или закон Ома. Видимо, из-за ощущения, что здесь что-то не так, возможность продления договоров «последней мили» сохраняется и далее.

Для реализации норм ФЗ № 308 вышло постановление Правительства РФ от 31.07.2014 г. № 750. Оно регламентирует порядок перекрёстного субсидирования между потребителями на розничных рынках электроэнергии. К августу 2014 г. было уже ясно, что отменить «последнюю милю» вряд ли удастся. И этот путь проб и ошибок может стать бесконечным, если не знакомиться с теоретическими работами, в частности, с трудами Жана Тироля.

Одна из проблем, которая рассматривалась лауреатом в контексте регулирования, – ценообразование в оборонной отрасли,

которая объективно является олигопольной. Государственному заказчику в любой стране сложно определить, насколько обоснованна требуемая плата за выполнение оборонного заказа, поскольку в условиях секретности асимметричность информации максимальна.

В результате получается, что стороны договариваются о цене, но в ходе выполнения заказа обосновываются новые траты, и заказчик вынужден платить больше. Выбранная компания оказывается уже монополистом и может диктовать свои условия. Ж. Тироль показал, что лучший ход – предлагать каждой компании некоторый набор контрактов. Тогда по выбранному контракту можно будет вычислить, какие у компании предпочтения, и это – самый простой способ диагностики. Заодно можно спрогнозировать, будет ли данная фирма играть в распространенную игру превышения сметы (porring up). Хотя это – лишь начало игры между заказчиком и исполнителем, Тироль показывает, что любое сокращение асимметричности информации очень важно для заключения контракта, цена которого впоследствии не будет повышаться.

В нашей стране подавляющая часть контрактов – закрытые. И методы, предлагаемые лауреатом, вряд ли можно использовать в российских условиях, где сам процесс регулирования рынка не отличается открытостью.

Патентные пулы

Еще более далекое от реалий российской экономики направление исследований Жана Тироля – «патентные гонки». Так называется стремление многих компаний приобрести важный патент вместо того, чтобы дублировать уже проведенные кем-то НИОКР. Интересно, что во всех проводимых реформах российской науки такая постановка вообще не присутствует. Так что изложение темы про патентный рынок можно трактовать как взгляд на настоящую экономику из той, где этого нет.

Дилемму «покупать или разрабатывать самим» возможно преодолеть с помощью так называемых «патентных пулов», где плату за патент заменяет плата за вступление в пул. В моделях Ж. Тироля показано, что этот ход, как правило, более выгоден. Но требуется индивидуальное лицензирование внутри пула,

когда каждому участнику определяются границы использования патента, которые он не должен нарушать.

Одновременно через патентный пул возможно сформировать зону, в которую не будут вмешиваться ни регулятор, ни вообще антитрестовское законодательство. Допустим, компания Apple дает разрешение компании Google пользоваться программными средствами передачи данных на iPad. Регулятор может усмотреть в этом обычный сговор, но любой запрет будет фактически тормозом научно-технического прогресса. Ж. Тироле в своих работах пытается выявить существенные различия между соглашениями о совместном использовании интеллектуальной собственности, которых регулятору лучше не касаться, и теми, где регулирование обязательно.

Критериями такого разделения выступают возможность получения индивидуальных лицензий, отсутствие дополнительных целей или побочных эффектов и т.д. Методы, предлагаемые Ж. Тиролем, позволяют сосредоточить усилия регулятора на тех пулах, от которых нельзя ожидать реального экономического эффекта для экономики в целом⁸. Очевидно, что в его книгах и статьях не содержится прямых инструкций для государственной системы регулирования, но они формируют понятийную структуру и логику рассуждений, без которых регулирование принесет не столько пользу, сколько вред.

Игры как способ описания экономики

Одно из направлений исследований Ж. Тироля – теория игр⁹. В книге 1991 г. излагаются теория некооперативных игр, в том числе стратегических, равновесие по Нэшу, игры с неполной информацией. Аналитика и уравнения сопровождаются примерами, приложениями и упражнениями. Кроме экономических приложений, довольно много примеров из политики. Книга считается образцом продвинутых учебных пособий. Вообще, каждый учебник лауреата начинается с введения в дисциплину для дилетантов и заканчивается экскурсом в современную творческую лабораторию.

⁸ *Lerner J., Tirole J. Public Policy toward Patent Pools, in Innovation Policy and the Economy, V. 8. – University of Chicago Press, 2008. – P. 157–186.*

⁹ *Fudenberg D. J. Tirole Game Theory. – MIT Press, 1991.*

У нас в РФ теория игр развита слабо. Вот что написал редактор в предисловии к русскому изданию двухтомника Ж. Тироля «Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности»: «Скудость русскоязычной теоретико-игровой литературы легко объяснима. В социалистической промышленности взаимоотношения предприятий определялись фондами, лимитами, прикреплением поставщиков и потребителей, вертикальные отношения сводились к планированию и выполнению планов.

В рамках отношений социалистического производства использование теории игр, тем более при понимании ее как “формализации конфликта”, было бы непродуктивным. Теория игр не преподавалась будущим экономистам, за исключением экономистов-кибернетиков, которым читался сугубо математический курс теории игр».

Представляется, что проблема – не только в родимых пятнах социализма, но и в сохранении представлений о том, что возможна экономика, в которой нет никакой игры, где одни приказывают, а другие – беспрекословно эти приказы выполняют. Именно на этом построена идея «вертикали власти».

Вот пример нашего отставания: в новосибирском Академгородке теорию игр хорошо преподают, но слабо развивают¹⁰. Учебные курсы по теории игр в Новосибирском госуниверситете построены на работах двух нобелевских лауреатов – Р. Мейерсона и Ж. Тироля¹¹ и отличаются очень высоким уровнем. С практическим приложением дела обстоят хуже. Разве что в ИЭОПП СО РАН в коллективе под руководством В. И. Суслова теория игр применяется к инновационной тематике. Еще можно вспомнить новаторскую, хотя и давнюю, книгу В. Ф. Комарова¹². И все. Разрыв между научной дисциплиной и ее практическими приложениями огромен (кстати, не только в экономической науке). А в работах Ж. Тироля обе ветви интегрированы в примерах и упражнениях.

¹⁰ Бусыгин В., Коковин С., Желободько Е., Цыплаков А. Микроэкономический анализ несовершенных рынков (вводный уровень игр, основные концепции). – НГУ, 1999; Коковин С. Г. Лекции по теории игр и политологии. – НГУ, 2003; Лекции по теории игр и экономического равновесия. – НГУ, 2007.

¹¹ Myerson R. B. Game Theory (Analysis of Conflict) .– Harvard U. P., Cambridge, London, 1991; Tirole J. The Theory of Industrial Organization. – MIT Press. Cambridge, Massachusetts, 1988.

¹² Комаров В. Ф. Управленческие имитационные игры. – Новосибирск: Наука, 1989.

Жан Тиролю, как отмечают все эксперты, занимается не столько определенной узкой областью экономической науки, сколько следует собственным научным интересам. А они, как правило, совпадают с общей заинтересованностью в решении актуальных проблем регулируемого рынка.

Присуждение Ж. Тиролю Нобелевской премии по экономике отражает общий уход экономической науки от противопоставления некоторой абстракции, называемой свободным рынком, и плановой регулируемой экономики, слишком конкретной и отягощенной субъективным фактором. Политическая экономия социализма как наука не состоялась по той простой причине, что в ней не было теоретических категорий, как, впрочем, и в *economics*. Только сейчас начинает формироваться теория плановой экономики, основу которой составляют теоретические положения относительно регулируемых рынков. В заключение вспомним недавно вышедшую книгу¹³, в которой сказано следующее относительно прежнего противопоставления экономики рыночной и регулируемой государством (а именно это и стремится устранить Жан Тиролю своими исследованиями): рынок неэффективен там, где плохо определены права собственности, а информация асимметрична.

Дихотомия «рынок или государство» появилась постольку, поскольку экономисты рассуждали в рамках «естественных законов». Рынок казался более естественным, поскольку и цены на нем, и взаимоотношения между участниками адаптировались к изменившимся условиям и улаживались «сами собой». Но постепенно осознается, что и государственное регулирование неизбежно.

От классической школы в экономическую теорию пришел термин «внеэкономическое принуждение», за которым скрывалось допущение, что экономическая теория здесь не нужна: государство-регулятор делает с экономикой то, что ему заблагорассудится.

И работы Жана Тироля убеждают нас в том, что как ни выстраивай вертикаль власти, рыночные игры, очень похожие на те, что ведутся на плоскости так называемого «свободного рынка», будут продолжаться.

¹³ *Harcourt B. E.* The Illusion of Free Markets: Punishment and the Myth of Natural Order. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 2011.

Модернизация российской экономики: кто оплатит счет?

А.В. АЛЕКСЕЕВ, кандидат экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск.
E-mail: avale@mail.ru

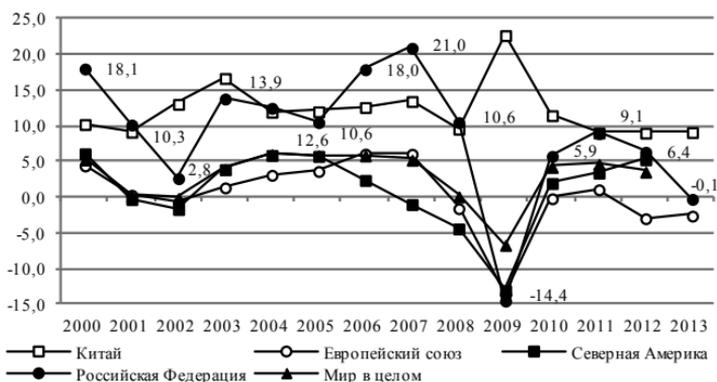
В статье показано, что многократное отставание РФ в производительности труда от развитых экономик определяется низкой фондовооруженностью отечественного рабочего места. Чтобы достичь производительности труда развитых стран и соответствующих показателей уровня жизни, конкурентоспособности, места в мировой экономике, в отечественную экономику требуется инвестировать от 5 до 12 трлн долл. (в зависимости от методики счета). Анализируется потенциал основных финансовых источников инвестиционной программы: повышение нормы накопления, возврат отечественного капитала в российскую юрисдикцию, привлечение иностранного капитала.

Ключевые слова: инвестиции, фондовооруженность, производительность труда, международная инвестиционная позиция, чистая позиция по внешнему долгу, иностранный капитал

Инвестиции в повышение производительности труда: за ускользящим горизонтом

Среднегодовые темпы роста инвестиций в основной капитал в РФ до 2008 г. были заметно выше не только среднемирового уровня, но и показателей развитых стран. В отдельные периоды мы даже опережали Китай (рисунок). Но износ основных фондов только растет и к настоящему времени достиг почти 50%. А ведь это означает простое воспроизводство: фондов вводится столько же, сколько выводится (менее 50% – расширенное – выводится меньше, чем вводится, более 50% – суженное – выводится больше, чем вводится).

С учетом того, что износ оценивается на базе данных по балансовой стоимости основных фондов, в условиях традиционно высокой российской инфляции стоимость фондов с длительными сроками службы, очевидно, занижается, а «молодых» фондов – напротив, относительно завышается. Расчет в восстановительных рыночных ценах даст более высокую оценку износа. Если это так, черта суженного воспроизводства давно пройдена (табл. 1).



Источник: рассчитано по: URL: <http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx> (дата обращения: 20.11.2014).

Прирост инвестиций в основной капитал, % к предыдущему году

Таким образом, высокие темпы роста инвестиций не более чем эффект низкой базы 1990-х гг., и демонстрируют они не столько успехи в развитии реального сектора, сколько, в лучшем случае, его стабилизацию.

Таблица 1. Степень износа основных фондов на конец года в 1992–2013 гг., %

Показатель	1992	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Все основные фонды	42,5	39,5	39,3	45,2	46,3	46,2	45,3	45,3	47,1	47,9	47,7	47,7

Источник: Россия в цифрах, 2011. – С. 74; Россия в цифрах, 2012. – С. 77; Российский стат. ежегодник, 2013. – С. 301; Россия в цифрах, 2014. – С. 78.

Фондов в РФ меньше, чем кажется. Расчеты на основе модифицированного показателя фондовооруженности¹ показывают, что фондовооруженность российского рабочего места кратно ниже аналогичной в развитых экономиках. Так, в РФ по экономике в целом она составляет всего 15% от уровня США. В добывающей промышленности, казалось бы, одной из самых благополучных с финансовой точки зрения российских отраслей, рассматриваемый показатель не превышает 14–23% от американского уровня (в зависимости от методики счета) (табл. 2).

¹ Остаточная балансовая стоимость основных фондов на одного работника. Показатель отражает реальную, а не, в известном смысле, мнимую (с учетом накопленного износа), фондовооруженность. Показатель не может быть полноценным аналогом остаточной восстановительной стоимости фондов, но эти данные Росстат не приводит.

В обрабатывающей промышленности фондовооруженность немногим выше. Низка фондовооруженность в образовании. А в сельском хозяйстве и, в особенности, в распределении электроэнергии, газа и воды, по меркам развитых стран, фондов почти и вовсе нет. Подчеркнем: полученные результаты – следствие используемой методики расчета (расчет фондов проводится по их остаточной, а не по полной балансовой стоимости). Очевидно, что и в российской энергетике, и в других инфраструктурных системах степень износа фондов высока.

Таблица 2. Фондовооруженность рабочего места в РФ к США (по остаточной первоначальной стоимости основных фондов) в 2004–2012 гг., %

Показатель	2004	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всего								
По курсу ЦБ	7,0	7,7	10,9	13,1	10,7	11,7	13,6	14,3
По ППС	16,9	17,4	19,9	22,7	23,5	22,4	23,0	23,9
Добыча полезных ископаемых								
По курсу ЦБ	4,5	5,9	8,8	11,5	10,1	10,6	12,5	13,6
По ППС	10,9	13,2	16,1	19,9	22,2	20,3	21,1	22,9
Обрабатывающие производства								
По курсу ЦБ	4,9	5,8	7,3	9,5	11,8	11,5	13,7	15,6
По ППС	11,9	13,1	15,6	17,4	20,4	25,1	26,2	26,4
Сельское хозяйство								
По курсу ЦБ	3,2	3,0	4,5	5,4	4,5	5,0	5,4	5,2
По ППС	7,5	6,8	8,2	9,3	9,9	9,5	9,1	8,8

Источник: рассчитано по: URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi>, www.bea.gov, Table 3.3ES. Historical-Cost Net Stock of Private Fixed Assets by Industry, Table 7.1B. Current-Cost Net Stock of Government Fixed Assets, Table 6.8D. Persons Engaged in Production by Industry (дата обращения: 15.08.2014) .

Российское отставание в фондовооруженности довольно быстро сокращалось в период высокой инвестиционной активности. Со снижением темпов роста инвестиций этот процесс резко замедлился.

Фондовооруженность может казаться абстрактным показателем, интересным только профессионалам. Однако связь его с реальными доходами гораздо теснее, чем кажется, поскольку фондовооруженность напрямую определяет производительность труда, а последняя, в свою очередь – уровень жизни.

Низкая фондовооруженность задает невысокий уровень производительности труда: примерно втрое ниже, чем в США (табл. 3).

Но и эта оценка, по-видимому, слишком оптимистична. Российская экономика в значительной степени рентоориентирована. С учетом существенных объемов добычи углеводородного сырья в РФ естественно предположить, что часть (возможно, немалая) рассматриваемого показателя – не более чем резко увеличившаяся в цене за последние годы природная рента.

Таблица 3. Производительность труда в РФ к США в 2002–2012 гг., %

Показатель	2002	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
По экономике в целом								
По курсу ЦБ	6,2	11,6	18,3	22,7	16,4	19,4	23,6	24,1
По ППС	21,1	26,2	33,6	39,3	36,2	37,2	40,0	40,5
Обрабатывающие производства								
По курсу ЦБ	4,5	8,6	13,0	16,5	10,5	11,9	15,0	14,7
По ППС	15,2	19,4	23,8	28,6	22,9	22,8	25,4	24,7

Источник: рассчитано по: URL: www.gks.ru, ЦБСД, табл. Среднегодовая численность занятого населения, ВВП по видам экономической деятельности; URL: www.bea.gov. Table 6.8D. Persons Engaged in Production by Industry, GDPbyInd_VA_NAICS_1998–2011 (дата обращения: 10.08.2014).

Обращение к отраслевой динамике роста производительности труда, не подверженной рентному искажению, показывает обоснованность этого предположения. Так, в обрабатывающей промышленности производительность труда ниже американской уже в четыре (по паритету покупательной способности) или даже в семь (по курсу рубля к доллару за соответствующий период) раз, и отставание не сокращается.

Таким образом, темпы роста инвестиций в России совершенно недостаточны, чтобы создать основу развитой экономики – необходимое количество высокотехнологичных рабочих мест.

Сколько стоит модернизация?

Возникает вопрос: «Сколько инвестиций необходимо привлечь в российскую экономику, чтобы вывести отечественную технологическую систему на уровень развитых стран?». Расчеты показывают: чтобы фондовооруженность среднестатистического отечественного рабочего места соответствовала уровню, достигнутому в развитых странах, в отечественные фонды требуется вложить как минимум 12 трлн долл. Это примерно 36 годовых российских инвестиционных бюджетов 2012 г.

Если считать по ППС, потребность в инвестициях меньше, но все равно очень велика: 5 трлн долл. Правда, ППС по инвестиционным товарам уже в 2008 г. почти сравнялся с рыночным курсом. В настоящее время это различие, вероятно, еще меньше. Таким образом, использовать ППС для обоснования меньшей потребности в инвестициях некорректно.

Отрасли российского народного хозяйства серьезно недоинвестированы. В сельском хозяйстве для достижения американского уровня фондовооруженности требуется 10 бюджетов 2012 г., в добыче полезных ископаемых – «всего» 7 бюджетов, в обрабатывающей промышленности – 11 (табл. 4). Отметим, что еще несколько лет назад таких бюджетов требовалось кратно больше. Основной прорыв наблюдался в 2005–2008 гг. – в период быстрого роста инвестиционной активности в РФ и стагнации и даже снижения объема инвестиций в США в период кризиса.

Таблица 4. Количество годовых инвестиционных бюджетов, требующихся для выведения фондовооруженности в отрасли экономики РФ на уровень США, в 2004–2012 гг., ед. (по курсу ЦБ)

Отрасль	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всего	103,8	85,7	64,9	45,6	35,7	55,4	46,3	37,2	35,7
В том числе:									
Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	25,2	21,9	13,7	8,8	7,6	12,7	13,7	9,5	9,9
Добыча полезных ископаемых	12,4	12,0	9,5	7,5	6,5	9,4	8,5	7,2	6,9
Обрабатывающие производства	34,5	27,4	21,0	15,1	11,2	16,9	15,2	12,4	11,3

Источник: рассчитано по: URL: www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi; www.bea.gov. Table 3.7ES. Investment in Private Fixed Assets by Industry; Table 3.3ES. Historical-Cost Net Stock of Private Fixed Assets by Industry (дата обращения: 10.08.2014).

Посткризисное восстановление экономики в РФ происходило болезненнее, чем в США, поэтому отставание от США в 2009 г. заметно возросло (свою роль здесь сыграло и резкое ослабление рубля)². С началом восстановления российской экономики в 2010 г. ситуация начала улучшаться, но пока можно говорить лишь о стабилизации отставания от США, а не о значимом его сокращении.

² Кулешов В. В. Мировой финансовый кризис и его последствия для России // ЭКО. – 2009. – № 1. – С. 2–13.

Проблема повышения производительности труда, решаемая через рост фондовооруженности, помимо явной – затратной – составляющей имеет и другую сторону: высвобождение работников. Общество может вынести сколько-нибудь существенное увеличение производительности труда только при устойчивом трансферте рабочей силы от непроизводительных мест к производительным. Тогда немалые затраты по повышению фондовооруженности имеющихся рабочих мест должны сопровождаться сопоставимыми затратами по созданию новых. Собственно, этот эффект затрат второго уровня и порождает объем инвестиций, необходимых для модернизации отечественной экономики, представленный выше.

Деньги на модернизацию: привлечь и удержать

Можем ли мы обеспечить такой объем инвестиций? Если опираться только на собственные силы – вряд ли. Так, доля инвестиций в основной капитал в ВВП РФ соответствует и даже превышает аналогичный показатель в развитых странах. Да, в Китае данный показатель примерно вдвое выше российского. Однако следовать китайскому примеру было бы непросто даже в период растущих цен на нефть. В период их снижения без риска серьезных социальных потрясений это, очевидно, и вовсе невозможно. Можно предлагать снизить налоги на бизнес, чтобы увеличившаяся прибыль пошла на инвестиции. Можно, напротив, увеличить налоги на бизнес и, соответственно, увеличить бюджетное финансирование инвестиций. Но итог один: **повысить норму накопления по определению означает понизить норму потребления**. Российское общество едва ли готово принять эту идею. Хотя определенные резервы здесь, конечно, есть.

Изысканию средств на инвестиции, возможно, будет способствовать более четкое понимание того, куда направляется получаемая в РФ прибыль. Действительно, на начало 2012 г. величина основных фондов по остаточной балансовой стоимости составляла 56,3 трлн руб.³, т.е. 3,2 трлн долл. (по ППС), или 1,9 трлн долл. по курсу ЦБ. Величина же иностранных активов РФ

³ Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi> (дата обращения: 20.11.2014) .

на эту дату равнялась 1,2 трлн долл.⁴ Понятно, что сравнивать даже не рыночную, а балансовую оценку фондов, пересчитанную по ППС (плохо подходящему для этой цели показателю), с более или менее рыночной оценкой всех активов (в которых прямые инвестиции не превышают 30%) некорректно. Тем не менее полученные цифры – одного порядка. Что заставляет задуматься: **«Не слишком ли много мы вкладываем в чужие экономики?»**.

Действительно, за 2009 г. российские прямые инвестиции за границу увеличились почти на 100 млрд долл. (почти в 1,5 раза), а инвестиции в основной капитал РФ при этом уменьшились более чем на 100 млрд долл. (на 30%). Возможно, столь значимый рост российских прямых инвестиций за рубежом связан с посткризисным восстановлением фондового рынка, но итог не в пользу развития отечественного материального производства. В 2010 г. российские прямые инвестиции за границей (участие в капитале и прочий капитал) увеличились на 64 млрд долл., а в РФ в основной капитал – на 47 млрд. В 2011 г. российские прямые инвестиции за границей, правда, уменьшились на 4 млрд долл., а в РФ, напротив, увеличились на 77 млрд долл. Но зато прочие инвестиции РФ за границей (в основном это ссуды и займы, а также наличная иностранная валюта и депозиты) в этом же году возросли на 44 млрд долл. За 2012 г. данных пока нет.

Речь не идет об ограничении прямых инвестиций за границу. Полезность владения активами за рубежом очевидна. Но если хотя бы часть из прочих инвестиций (330,7 млрд долл. на конец 2011 г.) направить на финансирование российского, а не иностранного роста, от этого наша экономика бы только выиграла. Напомним, что все инвестиции в основной капитал РФ в 2011 г. составили 376 млрд долл.

Россия (относительно размеров своей экономики) масштабно кредитует остальной мир. Разумность такой политики в условиях острого недоинвестирования собственной экономики вызывает большие сомнения. Но, может быть, остальной мир кредитует российскую экономику в еще больших масштабах?

⁴ Международная инвестиционная позиция Российской Федерации в 2001–2012 гг.: иностранные активы и обязательства на начало года. ЦБ РФ. URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.aspx?file=iip_rf.htm (дата обращения: 20.11.2014) .

Ничего подобного! Внешний долг РФ на начало 2014 г. составил 733 млрд долл., а ее внешние активы – 1,14 трлн долл. Чистая позиция по внешнему долгу: –281 млрд долл.⁵ Иными словами, **РФ является нетто-кредитором остального мира, причем абсолютные размеры этого кредитования стали сокращаться лишь в последние годы.**

Сложившуюся ситуацию еще можно было бы попытаться оправдать, если бы российские инвестиции за рубежом были высокоэффективны. Но и это не так. По расчетам Н. П. Дементьева, «в 2012 г. среднюю доходность российских инвестиций за рубежом можно оценить в 3,4% годовых, а среднюю доходность иностранных инвестиций в России – в 9% годовых»⁶. Возможно, для стратегии «вкладываем свои деньги под 3,4% годовых и одновременно берем кредит под 9% годовых» есть свои рациональные доводы. Но когда речь идет о сотнях миллиардов долларов, явно следует рассмотреть вариант: «Давайте меньше вкладывать под 3,4% (в чужие экономики) и больше – под 9% (в свою)».

Наконец, возможна стратегия внешнего финансирования внутреннего роста. Привлекать в национальную экономику иностранный капитал или нет – вопрос, обсуждаемый не первое десятилетие. Не вдаваясь в дискуссию, отметим, что в США по состоянию на 2008 г. компании с иностранным капиталом создали в частном секторе 5% рабочих мест, обеспечили более 11% инвестиций в основной капитал, 14% исследований и разработок, 19% американского товарного экспорта. Заработная плата американских работников в компаниях с иностранным капиталом составила 73 тыс. долл. в год – на треть больше, чем в среднем по экономике⁷. Даже американцы признают, что у иностранных компаний есть чему научиться.

Поступление иностранных инвестиций в российскую экономику быстро растет. Если в 1995 г. в РФ пришло менее 3 млрд долл., то в 2013 г. – уже более 170 млрд долл.⁸ Однако иностранные

⁵ Банк России. Чистая позиция по внешнему долгу Российской Федерации на 1 января 2014 года. URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/debt_sector_13_4.htm&pid=svs&sid=chpoz (дата обращения: 20.11.2014).

⁶ Дементьев Н. П. Проблемы доходности внешнего сектора экономики России // ЭКО. – 2014. – № 11. – С. 168–183.

⁷ Economic Report of the President. 2012. – P. 141.

⁸ Российский стат. ежегодник, 2013. – С. 597; Россия в цифрах, 2014. – С. 468.

инвестиции в РФ примерно на 90% представляют собой кредиты. Взносы в капитал предприятий в 2013 г. не превышали 6% (10 млрд долл.). Из накопленных на конец 2013 г. иностранных инвестиций (384,1 млрд долл.) лишь 33% (126,0 млрд долл.⁹) – это прямые инвестиции. Угрозы национальной безопасности в части «перехвата» собственности, очевидно, нет.

Интересно соотношение инвестиций в обрабатывающую и добывающую промышленность. Если в структуре российских инвестиций доли вложений в обрабатывающую и добывающую отрасли практически одинаковы, то в структуре иностранных инвестиций наблюдается более чем двукратная разница в пользу обрабатывающей промышленности. Объяснить этот дисбаланс можно только одним – в добывающую отрасль иностранцев не пускают.

Почему? По-видимому, в рамках действующей институциональной системы внутренних ресурсов для инвестиций в добывающую промышленность (в первую очередь, добычу углеводородного сырья) достаточно. Осуществляемых инвестиций недостаточно с технологической точки зрения – производительность труда в добывающей отрасли России кратно ниже, чем в странах с развитой добывающей промышленностью. Однако нынешняя система институтов ограничивает дальнейшее наращивание инвестиций даже в том случае, когда жестких бюджетных ограничений на осуществление инвестиций нет. Тем самым ограничения как в темпах роста, так и в качестве технологической системы задаются качеством имеющихся институтов. Если хотя бы приподнять ограничительную планку российской институциональной системы, повысятся как темпы роста, так и его качество.

Значительный приток иностранного капитала в национальную экономику сам по себе является проверкой национальной экономической политики на прочность. Если существующая институциональная среда не препятствует «отжатию» имеющихся ресурсов из национальной экономики, то иностранный, по сути, спекулятивный капитал концентрируется на достижении именно этой цели. Задача национальной экономической политики – заставить иностранный капитал работать на развитие национальной экономики, а не просто использовать его до тех пор, пока это выгодно¹⁰.

⁹ Россия в цифрах, 2014. – С. 472–477.

¹⁰ Алексеев А. В. Инновационные институты для инновационной экономики // Россия и современный мир. – 2011. – № 2. – С. 36–45.

Ресурсы мирового рынка капитала, очевидно, достаточны, чтобы решить задачи российской экономики. Правда, этот рынок открыт для стран с адекватной современным требованиям институциональной системой. Мировой рынок капитала, собственно, и существует потому, что в некоторых экономиках одновременно выполняется условие «двойной эффективности»: эффективны как инвестиции (с точки зрения соотношения затрат и результатов), так и имеющаяся институциональная система. В других экономиках выполняется либо одно из этих условий, либо ни одного. Между полюсами неизбежно возникает разность потенциалов: деньги из одних экономик устойчиво и систематически утекают в другие. **Если государство не может создать адекватную современным требованиям институциональную среду функционирования бизнеса, ему, нравится или нет, приходится содержать те экономики, которые могут это сделать.**

Яркий пример – США. За 12 лет американский внешний долг вырос вчетверо: с 3,4 трлн долл. в 2000 г. до 14,7 трлн долл. в 2011 г. Внешний долг Франции и Германии (стран, ВВП которых близок к ВВП России) в 2011 г. составил 5,6 трлн долл.¹¹ Внешний долг РФ примерно в 10 раз меньше – 0,54 трлн долл. Для доведения фондовооруженности российской экономики до американского уровня (по остаточной стоимости основных фондов) требуется примерно 12 трлн долл. Увеличение долга до уровня европейских стран с сопоставимым с РФ уровнем ВВП (на 5 трлн долл.) почти наполовину решает задачу технического перевооружения экономики. Для технического перевооружения добывающей и обрабатывающей отраслей и сельского хозяйства вообще требуется немногим более 1 трлн долл.

Увеличение долга до такой величины представляется немислимым для обыденного сознания. Вместе с тем внешний долг РФ в настоящее время примерно равен внешнему долгу Финляндии – стране с населением 5,4 млн чел. (в России – 143 млн чел.). При этом там никто не обеспокоен перспективами обремененной внешним долгом финской экономики, в то время как сомнениям о будущем российской экономики, внешний долг которой, по мировым меркам, минимален, нет числа. Отметим, что при несопоставимо более низкой долговой нагрузке

¹¹ URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2079rank.html> (дата обращения: 20.11.2014).

золотовалютные резервы РФ в 2012 г. были в 2,2 раза больше, чем в ФРГ, в 3,1 раза, чем во Франции, и в 3,6 раза – чем в США.

Из европейских стран только у четырех внешний долг меньше 20 млрд долл. (Сербия, Грузия, Молдавия; у Белоруссии – единственной европейской страны – золотовалютные резервы больше, чем внешний долг). У большинства западноевропейских стран (Великобритании, Франции, Германии, Голландии, Ирландии, Испании, Люксембурга, Бельгии, Швейцарии) внешний долг больше 1 трлн долл. К этой же категории стран относятся США, Япония, Австралия, Канада.

У подавляющего большинства других стран внешний долг либо заметно меньше 100 млрд долл., либо золотовалютные резервы вообще превышают величину внешнего долга. Характерный пример – Узбекистан, Афганистан, ЮАР, Нигерия и многие другие страны (табл. 5). Не претендуя на точность оценки¹², подчеркнем: **чем выше уровень развития экономики, тем больше внешний долг страны**, и наоборот.

Таблица 5. Золотовалютные резервы и внешний долг стран мира в 2012 г., млн долл.

Страна	Золотовалютные резервы	Внешний долг	Резервы/Долг
США	148 000	15 680 000	0,01
Великобритания	94 540	9 577 000	0,01
Финляндия	9 900	586 900	0,02
Испания	50 300	2 278 000	0,02
Франция	171 900	5 371 000	0,03
Германия	238 900	5 717 000	0,04
Европейский союз	863 800	15 950 000	0,05
Италия	173 300	2 604 000	0,07
Япония	1 351 000	30 170 000	0,45
Мексика	163 600	354 900	0,46
Россия	537 600	714 200	0,75
Узбекистан	16 000	8 773	1,82
Нигерия	42 800	15 730	2,72
Тайвань	408 500	146 800	2,78
Китай	3 312 000	863 200	3,84
Саудовская Аравия	626 800	149 400	4,20
Иран	69 860	15 640	4,47

¹² Можно спорить о степени развития экономик Греции и Португалии, также имеющих немалый внешний долг, но у обеих этих стран долг заметно меньше, чем у небольшой, но высокоразвитой Швеции.

Продолжение табл. 5

Страна	Золотовалютные резервы	Внешний долг	Резервы/Долг
Афганистан	9870	1280	7,71
Сингапур	259300	24640	10,52
Туркменистан	20680	428	48,32
Алжир	190500	1174	162,27
ЮАР	54980	139	395,54

Источник: URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2079rank.html>; <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2188rank.html?countryName=Russia&countryCode=rs®ionCode=cas&rank=5#rs> (дата обращения: 18.09.2014).

Внешние финансовые ресурсы являются значимым фактором создания развитой, в том числе инновационной экономики. Развитые и менее развитые страны различаются прежде всего тем, как они используют внешние заимствования: на инвестиции или на потребление. Деньги охотно приходят в экономики, где они используются как капитал в марксовом понимании: «стоимость, приносящая прибавочную стоимость». И, соответственно, бегут из стран, где они не могут найти себе такого применения. Таким образом, **хорошо организованные экономики имеют возможность практически неограниченно финансировать свое развитие. Плохо организованные, соответственно, теряют и без того небольшой собственный ресурс развития, который, используя легальные и нелегальные возможности, уходит на финансирование эффективных экономик.**

В рамках рассмотренной логики Россию трудно отнести к эффективным экономикам. Здесь выбрана характерная для некоторых развивающихся стран модель экономического поведения: умеренный по мировым меркам внешний долг в значительной степени покрывается золотовалютными резервами. Это положение следует изменить. Отечественная промышленная политика должна мотивировать российского инвестора оставаться в стране (а не искать счастья за рубежом), а иностранного инвестора, соответственно, привлекать в российскую экономику. Как это сделать – предмет специального рассмотрения, но направление усилий ясно: **необходимо через реформу институциональной системы заставить (заинтересовать) отечественного инвестора оставаться в российской юрисдикции, а иностранного – приходить в нее.**

Опасения, что значимые активы окажутся в руках чужих собственников, в современных реалиях – не более чем фобия людей, считающих, что лучше остаться вовсе без промышленности, чем использовать для ее подъема иностранный капитал. При этом исторический опыт советской индустриализации свидетельствует, что «перехват собственности» – последнее, чего нам следует опасаться. Когда на основе воссозданной промышленности появятся сильные финансово-промышленные группы, проблема собственности в значительной степени решится сама собой, как она уже решается в добывающей промышленности: «чужие здесь не ходят».

В условиях объявленных против России экономических санкций рассмотренный подход может показаться не слишком актуальным, но, очевидно, санкции и были введены для того, чтобы, ограничив приток инвестиций в российскую экономику, остановить ее развитие. От того, сумеет российская исполнительная власть сломать сценарий санкций, т.е. привлечь иностранный капитал из неэффективных экономик в свою, ставшую более эффективной, экономику, в значительной степени зависит, состоится ли РФ как самостоятельное государство, или оно будет жестко переформатировано под нужды глобальной экономики.

«ЭКО»-информ

Министерством информатизации и связи РТ и Министерством экономики РТ создана уникальная геоинформационная карта Республики Татарстан (<http://investkarta.tatar.ru/>). Помимо инвестиционных объектов, транспортной, энергетической, социальной, инженерной, коммунальной и телекоммуникационной инфраструктуры региона, на ней в режиме онлайн представлена кадастровая карта республики, которая позволяет определить конкретный участок земли для инвестиционного проекта по кадастровому номеру, а также визуализированное представление источников подключения к энергоресурсам с разбивкой по мощностям. Министерства и ведомства региона ежеквартально направляют оператору геоинформационной карты информацию в соответствии с отраслевой принадлежностью в целях её обновления.

Источник: РИА-Рейтинг: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2014.pdf
(дата обращения: 17.12.2014)

Неэффективность государственного управления – главный фактор российского отставания¹

А.С. МАРШАЛОВА, кандидат экономических наук,
Г.В. ЖДАН, кандидат экономических наук, Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
В.И. БАКУЛИНА, кандидат экономических наук, заместитель начальника
управления по правовым и экономическим вопросам,
начальник социально-экономического отдела Законодательного собрания
Новосибирской области, Новосибирск

В статье делается попытка оценки эффективности российской системы управления с позиций успешности решения приоритетных проблем социально-экономического развития России. Делается вывод об отсутствии системного подхода при принятии управленческих решений, призванных обеспечить баланс интересов всех участников общественно-экономического развития.

Ключевые слова: система управления, эффективность, инвестиционные проекты, дифференциация регионов и муниципальных образований по уровню социального развития, нехватка кадров, сельские муниципальные образования Новосибирской области, продовольственная безопасность

Глядя на карту мира, где богатые страны соседствуют с откровенно бедными, невольно задумываешься: чем же определяются благополучие одних стран и неудачи других? Что касается России, то, к сожалению, по таким показателям, как индекс развития человеческого потенциала, привлекательность инвестиционного климата, она находится в лучшем случае где-то в шестом десятке стран мира. Анализируя и классифицируя различные факторы, влияющие на уровень экономического, социального, технологического, инновационного развития любой страны, можно свести все эти факторы к двум, а именно – к наличию ресурсов и эффективной системы управления. При этом очевидно, что ресурсы – это не только нефть и газ, но и всё то, без чего не может успешно развиваться экономика, прежде всего, труд и его качество, которое зависит от развития системы образования, здравоохранения,

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14–12–54002а/р)

жилищных условий, состояния природной среды; а также земля, научный потенциал, технологии, инфраструктура и т.д.

Природными ресурсами Россия не обделена. Более того, по мере развития мировой тенденции к истощению сырьевых ресурсов значимость России по этому показателю будет только возрастать.

Чтобы объективно оценить эффективность российской системы управления, проанализируем, как декларируются и как решаются основные проблемы социально-экономического развития.

Инвестпроекты: между намерениями и результатами

Противоречивость государственной экономической политики проявляется в том, что декларируемые приоритеты имеют мало общего с реализуемыми крайне дорогостоящими представительскими инвестиционными проектами (Сколково, мост на остров Русский и строительство комплекса на этом острове, Олимпиада в Сочи, студенческая спартакиада в Казани, в Красноярске). Затраты на них несоизмеримы с ничтожно малым влиянием на развитие соответствующих территорий.

Правда, в районе Сочи к проведению Олимпийских игр построены две новые железные дороги, соединившие Сочи с Адлером и Красной Поляной, новые автодороги и развязки, около 10 туннелей, вокзалы, десятки гостиниц, расширен аэропорт, сформированы горный и прибрежный спортивные кластеры. На обустройство Сочи привлечены средства многих частных инвесторов, составившие около 65% всех инвестиций. Создана современная инфраструктура для развития зимних видов спорта. Сегодня в Сочи имеются все условия для круглогодичного функционирования курорта. Но в середине лета после олимпиады места в отелях и пансионатах оказались заполненными лишь на треть, несмотря на умеренные цены проживания. Стоимость авиабилетов при этом настолько высока, что отпускники предпочитают более дешевый и комфортный отдых в Турции.

Другой пример, который свидетельствует о том, что люди, принимающие государственные управленческие решения и регулирующие финансовые потоки, либо не очень хорошо знакомы с законами рынка, либо не совсем объективно представляют себе социально-экономическую ситуацию в стране за пределами

Садового кольца. При более чем двукратном различии в денежных душевых доходах (например, в 2012 г. в Москве они составили 48622 руб., а в Новосибирске – 23245 руб.) москвичи скорее выберут отдых на благоустроенных курортах Испании, даже при цене авиабилетов до Крыма 7000 руб. туда и обратно. А новосибирцы вряд ли поедут в Крым при стоимости билета в оба конца 37500 руб. Не учитывая возможностей реальных потребителей, можно сколько угодно объявлять Крым свободной экономической зоной: эффективное развитие его основной отрасли специализации – сферы туризма – останется под большим вопросом.

Если продолжится несистемный подход к решению проблемы развития отечественной рекреационно-туристической сферы, то средства, которые вкладываются в туристические зоны, никогда не окупятся.

В современной российской системе управления так и не созданы механизмы, обеспечивающие диверсификацию экономики, создание спроса на инновационную продукцию, привлечение частного инвестора в реальный сектор. Реализация инвестиционной политики свидетельствует об отсутствии стратегического подхода и учета различий в инвестиционном климате разных регионов России: за 2005–2012 гг. из общего объема государственных инвестиций 23,1% приходятся на два субъекта Федерации – на Москву (16,2%) и Санкт-Петербург (6,9%). Продолжая тенденцию стягивания государственных инвестиций на территорию, прилегающую к Москве, Правительство РФ в 2014 г. принимает решение о выделении больших государственных средств на строительство третьего транспортного кольца. Было бы разумно и вполне реально привлечь к этому проекту частных инвесторов, но это требует больших интеллектуальных и организационных усилий, значительно проще направить на эти цели бюджетные ассигнования.

Таким образом, поскольку Москва, Московская область и Санкт-Петербург являются субъектами Федерации с наиболее благоприятным инвестиционным климатом, они в большей мере, чем другие регионы, способны привлекать частные инвестиции, и на территории этих трех субъектов направляется свыше четверти общих государственных капиталовложений, можно сделать

вывод о том, что инвестиционное развитие остальных субъектов Федерации особых перспектив не имеет.

Дефекты региональной социальной политики

Вторая проблема состоит в неоправданно высокой дифференциации регионов России по уровню социально-экономического развития² (табл. 1).

Таблица 1. Индекс дифференциации основных макроэкономических показателей по регионам России в 2012 г. (в расчете на душу населения)

Субъект Федерации	ВРП	Средне-душе-вые доходы	Средне-ме-сячная зарпла-та	Средне-годо-вые бюд-жетные расхо-ды	Средняя пенсия	Инве-сти-ции**	Изменение численности населения за 2002–2012 гг.
Российская Федерация	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Москва	2,73	2,10	1,88	1,52	1,07	1,42	1,16
Санкт-Петербург	1,33	1,21	1,24	1,60	1,15	1,31	1,07
Ивановская обл.	0,38	0,69	0,69	1,06	0,96	0,39	0,89
Московская обл.	0,99	1,28	1,23	0,94	1,07	1,02	1,07
Архангельская обл.	1,06	1,02	1,07	1,06	1,25	1,51	0,88
Псковская обл.	0,48	0,71	0,68	0,73	0,95	0,37	0,85
Респ. Калмыкия	0,31	0,44	0,56	0,65	0,89	0,50	0,93
Краснодарский край	0,74	0,91	0,80	0,75	0,92	1,13	1,04
Респ. Дагестан*	0,36	0,89	0,51	0,46	0,84	0,50	1,19
Респ. Ингушетия	0,35	0,54	0,69	0,89	0,78	0,21	0,99
Респ. Мордовия	0,48	0,59	0,57	1,17	0,89	0,69	0,90
Самарская обл.	0,93	1,07	0,78	1,02	0,98	0,72	0,98
Свердловская обл.	0,82	1,20	0,94	0,77	1,03	0,78	0,93
Ямало-Ненецкий округ	5,60	2,27	2,39	2,84	1,52	1,25	1,09
Респ. Тыва	0,3568	0,52	0,84	1,07	0,95	0,22	1,03
Новосибирская обл.	0,70	0,90	0,87	0,93	0,98	0,65	1,00
Магаданская обл.	1,52	1,59	1,87	2,71	1,59	1,36	0,78
Еврейская АО	0,66	0,79	0,94	1,11	0,97	0,99	0,90

*Республика Дагестан характеризуется демографическими процессами, отличными от общероссийских.

** Рассчитан на основе среднедушевого показателя инвестиционных затрат за 2001–2012 гг.

²Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб./ Росстат – М., 2013. – 990 с.

По каждому федеральному округу рассматривались два субъекта Федерации, как правило, отличающихся по своему финансово-экономическому потенциалу. Интегральным индикатором этой дифференциации может служить тенденция в изменении численности населения: в относительно благополучных субъектах Федерации она растет (или, по крайней мере, не падает). Чем более неблагополучен регион, тем заметнее падение численности его жителей. Данные таблицы свидетельствуют, прежде всего, о том, что в стране отсутствует эффективная региональная политика, и продолжение сложившихся тенденций негативно скажется на общем экономическом развитии страны, может привести к росту социальной нестабильности и превращении ее в беспокойный регион мира.

Получается, что среднедушевые доходы в Москве в 2,1 раза превышают общероссийские, а в Республике Калмыкия этот показатель равен 0,44. Среднемесячная зарплата в Москве в 1,88 раза больше, чем в целом по России, в Республике Дагестан этот показатель составляет 0,51. Среднедушевые инвестиции за 2012 г. в Москве в 1,42 раза превысили общероссийский уровень, а в Республике Ингушетия они были на уровне 0,21.

Реальная дифференциация в уровне и качестве жизни людей на самом деле еще больше, так как каждый субъект Федерации характеризует разная степень неоднородности пространственного социально-экономического развития. Так, например, в Новосибирской области население, промышленный потенциал, инфраструктура сконцентрированы в Новосибирске и Новосибирской агломерации, в то время как сельские районы характеризуются слабой транспортной освоенностью, низкой заселенностью, отсталой сферой социальных услуг и низкими доходами населения (табл. 2).

При среднемесячной номинальной начисленной заработной плате по области в 2012 г. 23,2 тыс. руб. колебания составляли от 23,9 тыс. руб. в Новосибирском районе до 12,3 руб. – в Коченевском. Средняя зарплата в сельском хозяйстве колеблется от 21,5 тыс. руб. в Новосибирском районе до 5,1 тыс. руб. – в Убинском.

Численность населения за прошедшие 10 лет во всех сельских муниципальных районах сократилась, причем в Купинском, Кыштовском – почти на четверть. Даже промышленно развитый Тогучинский район теряет население.

Таблица 2. Некоторые социально-экономические показатели муниципальных образований Новосибирской области в 2010–2012 гг.³

Район	Среднедушевые бюджетные доходы, тыс. руб./мес.			Среднемесячная заработная плата, руб./мес.						Инвестиции, тыс. руб./чел.		
				всего			в сельском хозяйстве					
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Область в целом	37,6	41,5	47,6	18229	20308	23,2	9136	10141	12187	42,5	52,9	60,0
Новосибирск	19,6	22,6	23,8	23389	25937	29549				33,9	42,2	54,9
Бердск	17,7	18,5	16,7	17006	19449	22051				5,4	4,4	6,0
Искитим	19,6	20,2	21,3	15103	16923	20497				3,6	6,9	6,3
Город Обь	18,4	17,2	22,6	24094	30317	35973				13,7	14,3	15,4
Кольцово	24,5	35,9	32,0	24094	32902	37973				37,4	56,6	72,4
Баганский	26,2	30,7	37,4	9613	10920	12741	7257	8862	10008	14,4	23,2	22,3
Барабинский	20,3	20,6	24,0	15742	18483	21186	4594	5373	5903	5,8	7,9	13,2
Болотнинский	18,3	23,2	24,8	14311	16425	18462	7477	10051	10450	2,4	1,6	8,4
Венгеровский	26,1	32,0	30,6	10118	11151	12744	6637	8266	8147	9,6	12,8	11,3
Доволенский	32,6	30,0	30,5	9807	11069	13121	6608	8221	8718	10,0	6,7	4,4
Здвинский	34,7	26,6	28,4	8893	10170	12758	4769	5705	6680	5,4	11,6	9,1
Искитимский	18,2	20,4	20,6	15039	17684	20810	13973	13604	18510	19,1	57,5	54,3
Карасукский	5,8	28,0	24,8	14198	16381	18558	6402	7584	8070	3,9	8,5	7,0
Каргатский	33,8	29,4	33,3	11067	12445	15120	7224	8621	9521	10,6	6,7	12,6
Колыванский	20,7	22,8	27,8	11755	12889	15304	6651	7521	9607	2,3	4,8	5,6
Коченевский	19,3	17,6	20,7	13253	15300	12272	11439	13061	14335	14,2	15,5	14,4
Кочковский	23,0	27,0	26,1	10939	12090	13573	9143	10072	10075	13,4	38,4	18,9
Краснозерский	23,1	27,4	31,2	9886	11337	13374	7128	8809	9579	5,0	8,2	12,5
Куйбышевский	21,8	21,3	22,4	13175	14750	17001	4579	6059	6837	2,0	2,6	4,2
Кулунский	27,4	27,2	31,9	10296	11668	13839	5401	6765	8005	3,3	7,2	5,8
Кыштовский	48,4	52,2	57,3	11551	13194	14383	3603	6361	7072	1,4	2,6	2,4

³ Основные показатели социально-экономического положения городских округов и муниципальных районов Новосибирской области. 2012 год: Статистический сборник./ Территориальный орган ФСГС по Новосибирской области – Новосибирск, 2013. – 179 с.

Продолжение табл. 2

Район	Среднедушевые бюджетные доходы, тыс. руб./мес.			Среднемесячная заработная плата, руб./мес.						Инвестиции, тыс. руб./чел.		
				всего			в сельском хозяйстве					
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Маслянинский	26,2	31,9	30,7	11313	12592	15274	11392	12765	15034	14,8	29,3	22,4
Мошковский	19,0	18,6	24,2	15525	17762,7	20761	11584,3	15827,5	12954	23,3	22,3	2,7
Новосибирский	9,9	12,7	15,2	18136	21137	23885	15256	17427	21476	9,9	15,7	31,6
Ордынский	22,4	27,9	29,8	13544	15546	17270	14424	17566	18578	6,8	10,7	11,6
Северный	53,2	56,0	56,7	16448	17463	18468	5216	7257	9070	61,2	75,6	60,9
Сузунский	20,9	24,1	25,3	10563	11908	13954	7316	8932	9957	8,4	11,8	14,7
Татарский	27,0	26,7	26,7	12488	14375	16537	7129	8722	10154	6,2	6,3	7,8
Тогучинский	24,8	27,2	22,8	13925	16093	18029	6825	8125	9838	4,4	4,8	9,8
Убинский	28,6	35,8	36,3	10782	12016	13890	4550	5234	5139	2,7	8,6	7,6
Усть-Таркский	43,5	42,0	44,7	9579	10851	13050	5772	6930	7876	12,5	17,7	15,8
Чановский	41,0	38,3	39,9	12041	13232	16064	4571	6217	6853	17,1	14,7	23,5
Черепановский	20,3	20,4	25,6	12890	14668	16981	11731	10440	15058	7,9	7,8	6,3
Чистоозерный	37,6	28,9	39,1	10468	11484	13406	5967	6827	7529	2,0	3,9	2,5
Чулымский	23,3	27,2	32,1	14577	17091	19704	6265	8082	10291	2,6	2,6	2,7

Сохранение существующих тенденций в развитии сельских муниципальных образований будет сопровождаться ростом недовольства людей и их бегством из села. Решение проблемы сокращения чрезмерно высокой дифференциации в уровне социально-экономического развития территорий определяется множеством факторов, но общее направление – это модернизация экономики сельских муниципальных образований.

Как привлечь кадры?

Одна из важнейших проблем на селе – это нехватка кадров, особенно квалифицированных. Ее остроту продемонстрируем на конкретных примерах жизнедеятельности трех муниципальных образований Новосибирской области – Тогучинского, Краснозерского и Убинского. При достаточно сильном различии этих районов и по экономическому потенциалу, и по специализации, и по уровню социально-экономического развития, руководители районов и хозяйств основной считают проблему дефицита

кадров, особенно квалифицированных специалистов. Об отсутствии врачей, учителей, воспитателей, работников культуры говорили практически повсеместно, в том числе в г. Тогучин. Не хватает квалифицированных кадров даже в передовых хозяйствах «Новомайское» и «Колыбельское» в Краснозерском районе, на заводе «Спецжелезобетон» в п. Горный Тогучинского района. Решение этой проблемы упирается даже не столько в заработную плату (в бюджетной сфере она, по меркам сельских жителей, не маленькая и регулярная), сколько в качество жизни на селе.

Квалифицированные работники, люди, как правило, с высшим или со средним специальным образованием, хотят иметь, помимо достойной оплаты труда, реальную возможность приобрести благоустроенное жилье, получить доступное качественное образование для детей, на высоком профессиональном уровне организованный досуг, обустроенные места для отдыха, т.е. иное качество жизни.

Повсюду в качестве главного способа решения проблемы привлечения и закрепления кадров была названа государственная поддержка строительства благоустроенного жилья, для работников как бюджетной сферы, так и сельскохозяйственных предприятий, в том числе жилья социального найма, общежитий. Объемы такой поддержки не соответствуют реальной потребности. Для изменения ситуации необходимы другие масштабы: строить не 30 квартир на 31 тыс. жителей в год, как в Краснозерском районе, а как минимум 300 и больше.

Средняя стоимость квадратного метра жилья в районах области – около 30 тыс. руб., поскольку требуется жилье благоустроенное, с подведенным газом, водой, канализацией. В этом случае даже 50 м² жилья на семью обойдутся в 1,5 млн руб. Для молодой семьи это неподъемно даже при более высоких городских зарплатах, а при средней зарплате в сельской местности в 10–15 тыс. руб. такая сумма является заоблачной. Решение кадровой проблемы на селе – задача государственная, и в ее основе должна лежать современная жилищная политика. Сейчас поднимается вопрос об отработке молодыми специалистами, получившими образование за бюджетные деньги, определенного времени в организациях бюджетной сферы в сельской местности. Наверное, это справедливо, но при этом необходимым условием

является предоставление благоустроенного жилья и заработной платы не ниже средней по субъекту РФ.

Однако для того чтобы молодые специалисты не по принуждению, а сознательно и с желанием ехали работать в сельскую местность и в малые города, этого уже недостаточно. У современной молодежи значительно изменились требования к медицинским, образовательным, культурным услугам, к возможностям проведения досуга. Современным стандартом оказания таких услуг соответствует наличие Интернета и компьютерного обеспечения, современного медицинского оборудования, высокий уровень благоустройства помещений, в которых оказываются государственные и муниципальные услуги. Для работы с таким оборудованием требуется более высокая квалификация работников. Все это неизбежно ведет к значительному увеличению стоимости социальных услуг, оказываемых за бюджетные средства. Рост бюджетных затрат на оказание социальных услуг объясняется еще и тем, что до перехода к рыночной экономике не менее 30% стоимости социальных услуг финансировалось за счет крупных предприятий, в том числе сельскохозяйственных, а в настоящее время они должны покрываться только из бюджета.

В рамках проводимых Правительством РФ реформ в управлении нормативные расходы в образовании, здравоохранении были рассчитаны на определенную количественную нагрузку (например, на 15 человек в классе в сельской местности и 25 учеников – в городской школе). Более высокие расходы в малокомплектных школах названы неэффективными (правда, при этом никто не учитывал полные затраты на подвоз учеников, строительство качественных дорог для доставки в школы детей и их содержание). Как следствие, участь большинства малокомплектных школ, фельдшерско-акушерских пунктов в малонаселенных поселениях предрешена, туда не едут работать фельдшеры и учителя.

Продовольственная безопасность страны

Анализ российского продовольственного рынка показывает, что значительная часть продовольственных товаров представлена импортом⁴ (табл. 3, 4).

⁴ Торговля в России. Стат. сборник/ Росстат – М., 2011. – 519 с.

Таблица 3. Структура товарных ресурсов РФ в 2000–2010 гг., %

Товарные ресурсы	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Всего	100	100	100	100	100	100	100
Собственное производство	60	55	54	53	56	59	56
Импорт	40	45	46	47	44	41	44

Таблица 4. Доля импорта в товарных ресурсах РФ в 2005–2010 гг., %

Продукция	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Мясо и птица	45,9	45,7	44,2	43,8	38,2	32,2
Изделия колбасные	4,6	4,1	1,2	1,1	1,3	1,3
Масло животное	35,8	37,6	32,0	27,0	27,1	30,6
Сыр	46,5	40,9	42,6	41,3	41,2	47,5
Растительное масло	31,9	23,2	26,3	31,2	18,5	23,3

И это несмотря на то, что Россия занимает первое место в мире по наличию пахотных земель. Примерно четверть населения страны живет в сельской местности и пока еще не полностью утратила навыки занятия сельскохозяйственным производством. Получается, что наша страна, обладая потенциальными конкурентными преимуществами, необходимыми для развития агропродовольственного комплекса, использует их крайне неэффективно. Значительная часть сельской экономики характеризуется доиндустриальным уровнем агротехнологического развития и, соответственно, крайне низкой производительностью труда. Поэтому модернизация сельской экономики отвечает жизненно важным интересам государства и служит укреплению продовольственной безопасности страны.

Рассмотрим факторы, которые характеризуют современное сельскохозяйственное производство в сибирских районах. Во-первых, это сравнительно небольшое число крупных сельскохозяйственных и фермерских предприятий, при множестве людей, занятых в личном подсобном хозяйстве. Во-вторых, во многих районах полностью или почти полностью отсутствуют переработка сельскохозяйственной продукции, а также заготовительно-сбытовая инфраструктура.

Фермеры, индивидуальные предприниматели, а их сегодня существенно больше, чем крупных производителей, оказались отрезанными от рынка готовой продукции. Это обусловлено свертыванием деятельности кооперации в заготовке и первичной переработке сельскохозяйственной продукции личных подсобных

хозяйств. В настоящее время чуть «теплится» лишь торговая потребительская кооперация, которая не сегодня так завтра падет под натиском торговых сетей в связи с объективно более низкой рентабельностью ее деятельности по обслуживанию малых населенных пунктов и отсутствием реальной существенной помощи со стороны органов власти.

Отчуждение сельхозпроизводителей от рынка связано с закрытием в большинстве районов перерабатывающих предприятий (молоко- и маслозаводы, мясокомбинаты, элеваторы). Фермер из Краснозерска вынужден везти выращенное зерно на элеватор в Алтайский край, потому что в Новосибирской области такой услуги поблизости либо нет, либо она ему обойдется из-за транспортных затрат дороже. Кроме того, со вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО) ужесточились требования к забою скота. Теперь для дальнейшей его переработки требуется промышленный забой, а площадки для этого своевременно не были созданы даже в таких районах, как Убинский, имеющий животноводческую сельскохозяйственную специализацию. И не все руководители районов понимают необходимость создавать такие площадки.

В результате районы теряют собственный рынок продовольствия, его место успешно занимают торговые сети. Сельскохозяйственная продукция, выращенная в районе, вывозится на переработку в город, на крупные перерабатывающие предприятия, нередко за 100–300 км, поэтому, например, в Убинском районе мясо для школ, больниц, детских садов закупается в Карасуке или в Черепаново. При этом в районе остаются рабочие места только в сельском хозяйстве, а более эффективные рабочие места перерабатывающих предприятий перемещаются в город.

Чтобы повысить эффективность сельскохозяйственного производства, необходимо оказывать поддержку и восстанавливать первичную переработку собственной сельскохозяйственной продукции для нужд селян в сельской местности, опираясь на рекомендации утвержденной Схемы территориального планирования Новосибирской области, в соответствии с которой необходимо формировать зоны развития в сельской глубинке и стимулировать условия взаимодействия крупных и мелких производителей, возрождения полноценной потребительской кооперации.

Для повышения эффективности сельской экономики, создания на ее основе достойных условий жизни на селе, государственная и муниципальная политика должна обеспечивать эффективную специализацию сельскохозяйственных товаропроизводителей с учетом местных особенностей и кооперацию крупных и мелких производителей. Ориентация на разрозненные мелкие фермерские хозяйства в малых населенных пунктах района лишь замедляет окончательную деградацию сельскохозяйственного производства в Сибири. Такая политика не в состоянии обеспечить эффективные рабочие места и экономическую базу социального развития сельских поселений.

Конкуренция за рынок продовольствия России со стороны зарубежных стран предъявляет более жесткие требования к качеству производимой продукции и ее себестоимости. В этих условиях экономически выгодны в основном крупные товаропроизводители, оснащенные современной техникой, имеющие диверсифицированные производства, а главное – выход на конечного потребителя. Только в кооперации, прежде всего с крупными высокорентабельными хозяйствами, крестьянско-фермерские и личные подсобные хозяйства способны держаться на плаву и обеспечивать минимально необходимую рентабельность для простого воспроизводства.

Необходимо отметить, что и в развитых странах фермерские хозяйства также не являются высокорентабельными, даже при значительно больших объемах государственной поддержки, развитой транспортной, заготовительной, снабженческой и обслуживающей инфраструктуре.

В советский период роль снабженческо-заготовительной и обслуживающей инфраструктуры личных подсобных хозяйств с успехом выполняли организации потребительской кооперации. Совершенно очевидно, что в условиях слабой заселенности территорий, большого числа малых населенных пунктов, низкой плотности дорог с твердым покрытием, отсутствия реальной государственной поддержки, организации потребительской кооперации значительно сократили свою деятельность, особенно в сфере заготовки, снабжения и переработки, тогда как с введением частной собственности на землю и формированием класса мелких товаропроизводителей в сельском хозяйстве роль заготовительных и снабженческих организаций, обслуживающих

товаропроизводителей на селе, должна возрасти. Непонимание особой роли инфраструктуры мелкотоварного производства в сельском хозяйстве привело к упадку этой деятельности и значительному спаду производства товарной продукции личных подворий, в то время как в советский период до 30% отдельных видов сельскохозяйственной продукции давали именно личные подсобные хозяйства.

Отметим, что даже в этих неимоверно сложных и неблагоприятных условиях есть примеры эффективного хозяйствования фермеров в Краснозерском (специализация на производстве пищевого зерна), Убинском районах (производство картофеля), но радужных планов они не строят и о возможностях развития за счет собственных средств не помышляют. Даже успешным предпринимателям получить кредиты совсем не просто. А со вступлением России в ВТО была уменьшена реальная поддержка сельскохозяйственного производства.

В настоящее время субсидия сельскохозяйственным товаропроизводителям зависит не от расходов на повышение плодородия земли (внесенных удобрений, гербицидов) и других реальных затрат, а только от размера самой пашни. Налицо ухудшение условий ведения хозяйства, которое не было скомпенсировано и оказывает дестимулирующее влияние на эффективное ведение хозяйства.

По мнению и фермеров, и руководителей крупных сельскохозяйственных предприятий, без активной, своевременной государственной поддержки сельхозпроизводителей, жилищного строительства и инфраструктурного обустройства села перспективы его развития весьма пессимистичны.

*** * ***

К сожалению, универсальных решений рассмотренных непростых проблем не существует. Однако совершенно очевидно, что разрозненными мерами, без выстраивания грамотной внутриобластной пространственной политики, поддержки восстановления перерабатывающих предприятий в районах области, воссоздания на новой экономической базе инфраструктуры мелкотоварного производства на селе, комплексного подхода к развитию социальной сферы, проблемы развития сельской экономики не решить.

На развитие сельского хозяйства выделяются значительные в масштабах субъекта РФ средства (дотации на гектар обрабатываемой земли, гранты для сельхозпроизводителей), но этого недостаточно. Это тактическое решение проблемы, а требуется стратегический, комплексный подход, который призван повысить эффективность:

- самого сельскохозяйственного труда на основе использования современных агротехнологий;
- пространственной организации агропромышленного производства за счет использования конкурентных преимуществ территорий, нахождения точек роста, организации взаимодействия производителей на основе учета их интересов;
- системы расселения в каждом районе, а также комплексного обустройства сельских поселений, обеспечивающего качественное оказание социальных услуг.

Как светофор, который регулирует непрерывное движение транспорта и пешеходов по дорогам, так и система государственного управления обязана сбалансировать интересы всех участников процесса социально-экономического развития страны. В любой машине имеется стартер и тормоз, но ни один вменяемый водитель на тяжелом подъеме не будет непрерывно жать на тормоз. Так и в системе государственного управления имеются подобные рычаги, важно только научиться грамотно ими пользоваться.

Перспективы управления глобальными экономическими процессами¹

С.А. АФОНЦЕВ, доктор экономических наук, ИМЭМО РАН, МГИМО (У) МИД России, Москва

За годы, прошедшие с начала глобального экономического кризиса в 2008 г., механизмы управления глобальными экономическими процессами претерпели существенные изменения. Был достигнут заметный прогресс в преодолении «дефицита демократии», долгое время создававшего серьезные проблемы для развития международных экономических институтов. Тем не менее дилемма легитимности и эффективности в деятельности соответствующих институтов по-прежнему сохраняет свою остроту. В этих условиях глобально значимые инициативы регулирования мировой экономики должны дополняться использованием более узких клубных форматов сотрудничества. Инициативы в финансовой сфере, выдвинутые странами БРИКС в 2014 г., наглядно иллюстрируют потенциал данного подхода.

Ключевые слова: управление глобальными экономическими процессами, международные экономические институты, дилемма эффективности и легитимности, «Группа двадцати», БРИКС

Больше демократии – выше гетерогенность интересов

За годы, прошедшие с начала экономического кризиса в 2008 г., механизмы управления глобальными экономическими процессами претерпели существенные изменения. Был достигнут заметный прогресс в преодолении «дефицита демократии», долгое время создававшего серьезные проблемы для развития международных экономических институтов, главную роль в которых играли экономически развитые страны². С одной стороны,

¹ Статья подготовлена в рамках Программы фундаментальных исследований ОГПМО РАН «Формирование основ многополярного миропорядка и роль России в этом процессе».

² Nye J. S. The «Democracy Deficit» in the Global Economy: Enhancing the Legitimacy and Accountability of Global Institutions. Washington: Brookings Institution Press, 2003; Green J. Engaging the Disenfranchised: Developing Countries and Civil Society in International Governance for Sustainable Development. An Agenda for Research. The United Nations University, Institute for the Advanced Study of Sustainability Report, February 2004; Langmore J. and Fitzgerald Sh. Global Economic Governance: Addressing the Democratic Deficit // Development. – 2010. – V.53. – № 3. – P. 390–393.

благодаря участию в «Группе двадцати» ведущие страны с развивающимися рынками получили возможность расширить свое влияние на формирование глобальных «правил игры» в экономической сфере. Новая роль «Группы двадцати» открыла для этих стран реальную возможность транслировать свою возросшую значимость в глобальном производстве и торговле в сферу регулирования мировой экономики. Напротив, роль механизмов «Большой восьмерки/семерки» свелась в основном к координации позиций экономически развитых стран по поводу вызовов, стоящих перед их национальными экономиками. Приостановление членства России в данном клубе (март 2014 г.) привело к дальнейшему укреплению этого тренда.

С другой стороны, определение повестки дня управления глобальными экономическими процессами перестало быть монополией национальных государств: большинство складывающихся в настоящее время механизмов допускают широкое вовлечение организаций гражданского общества. Хотя препятствия для продуктивного их участия в этих процессах остаются серьезными³, а наиболее масштабная инициатива, выдвинутая в данной сфере («Саммит народов», состоявшийся параллельно с конференцией ООН по устойчивому развитию «РИО+20» в 2012 г.), имела достаточно ограниченные последствия, вклад организаций гражданского общества невозможно игнорировать, и их сотрудничество с такими международными структурами, как экономические организации системы ООН и Всемирный банк, на протяжении последнего десятилетия позволил получить впечатляющие результаты.

То же самое можно сказать и о вкладе глобального бизнеса. В рейтинге крупнейших компаний FT Global 500 (март 2014 г.) фигурировали 175 бизнес-структур из стран с развивающимися рынками, причем 11 из них входили в число 100 компаний-лидеров рейтинга. Опора на ресурсы и компетенции транснациональных корпораций, представляющих широкий круг стран, позволяет использовать механизмы управления глобальными экономическими процессами для решения задач, связанных

³ *Dany Ch.* Janus-Faced NGO Participation in Global Governance: Structural Constraints for NGO Influence // *Global Governance.* – 2014. – V.20. – № 3. – P.419–436.

с обеспечением стабильности мировой экономики и ее перехода к новой модели роста.

Благодаря возросшему участию стран с развивающимися рынками, структур гражданского общества и ТНК в формировании повестки дня управления глобальными экономическими процессами, новые правила и нормы, выработанные для регулирования мировой экономики, имеют более высокие шансы получить широкую международную поддержку. Это, однако, не снижает остроты *дилеммы легитимности и эффективности*⁴. Чем шире круг участников переговоров и выше гетерогенность их интересов, тем сложнее найти устраивающее всех решение. Например, конфликт интересов между ключевыми группами заинтересованных стран по поводу реформ международных финансовых институтов оказался настолько глубок, что все попытки вывести реформу из тупика до сегодняшнего дня не дали позитивного результата.

Наличие указанной дилеммы объясняет характерную для последнего десятилетия тенденцию к усилению роли механизмов управления глобальными экономическими процессами клубного типа с ограниченным членством⁵. Наиболее показательным примером данной тенденции является деятельность БРИКС. За считанные годы БРИКС проделал путь от аббревиатуры, пущенной в оборот аналитиками финансового рынка, до межгосударственной организации, в рамках которой было принято решение создать собственный банк развития и резервный валютный пул. Приглашение в подобные страновые клубы новых стран со схожими интересами может стать многообещающей стратегией.

Глобальные правила для глобальной экономики

Обеспечение устойчивости мировой экономики и стимулирование ее роста позиционируются в качестве основных приоритетов

⁴ Gnath K., Mildner S. – A., and Schmucker C. G20, IMF, and WTO in Turbulent Times. Legitimacy and Effectiveness Put to the Test. SWP Research Paper no.10, Berlin, August 2012; Bossone B., Malaguti M. Ch., Cafaro S. and Di Benedetto S. (eds.). Legitimacy and Effectiveness in Global Economic Governance. Cambridge: Cambridge Scholars Publishing, 2013.

⁵ О роли соответствующих структур см.: Broome A. Issues and Actors in the Global Political Economy. – NY: Palgrave Macmillan, 2014. – P. 80–91.

деятельности «Большой двадцатки»⁶. Опыт последних лет показывает, что обеспечение консенсуса по первому вопросу представляет собой достаточно сложную задачу, в то время как дискуссии по второму имеют больше шансов привести к позитивным результатам.

При обсуждении вопросов, касающихся обеспечения устойчивости мировой экономики, интересы различных групп стран существенно расходятся, причем формирование межстрановых коалиций для вывода ситуации из тупика является крайне маловероятным. Наибольший накал противоречий сопровождается *вопросом о реформе международных институтов*⁷. С учетом того, что интересы ведущих экономически развитых стран (прежде всего США), занимающих доминирующие позиции в структурах управления МВФ и Всемирного банка, входят в конфликт со стремлением стран с развивающимися рынками расширить свою долю голосов в соответствующих международных институтах, есть все основания сомневаться, что усилия «Большой двадцатки» смогут придать реформе новый действенный импульс.

Повышение стабильности энергетических рынков – другой потенциально конфликтный пункт повестки дня «Большой двадцатки». Принимая во внимание навязчивую озабоченность стран ЕС вопросами «энергетической безопасности» в отношениях с Россией, растущее международное соперничество в сфере разведки и добычи нефтегазовых запасов Арктического региона, а также высокий накал дебатов относительно причин и следствий процессов секьюритизации на энергетических рынках, в энергетической сфере трудно ожидать нахождения межстранового консенсуса за пределами достаточно узкого круга вопросов, связанных с энергосбережением и техническими аспектами функционирования энергетических рынков.

Противоречия по некоторым пунктам повестки дня начинаются непосредственно с дефиниций. Для США «*модернизация глобальной налоговой системы*» – фактически всего лишь

⁶ Коммюнике лидеров «Группы 20» по итогам саммита в Брисбене. Ноябрь 2014 г. URL: <http://news.kremlin.ru/media/events/files/41d51ac333c6c9b83233.pdf> (дата обращения: 04 декабря 2014 г.); A G20 Agenda for Growth and Resilience in 2014. G20 Policy Note, July 2014. URL: <http://www.g20.utoronto.ca/2014/2014-policy-notes.html> (дата обращения: 04 декабря 2014 г.).

⁷ Смыслов Д. В. Реформирование Международного валютного фонда: проблемы и решения // Деньги и кредит. – 2012. – № 1. – С. 36–43; № 2. – С. 33–44; Vestergaard J. and Wade R. H. Out of the Woods: Gridlock in the IMF, and the World Bank Puts Multilateralism at Risk // IIIS Report. – 2014. – Jun.

эвфемизм, скрывающий за собой наступление на офшорные финансовые центры и различного рода практики налоговой оптимизации. В глазах многих экспертов из стран ЕС инициативы, направленные на совершенствование глобального налогового режима, до сих пор ассоциируются с идеей налогообложения сделок на глобальных финансовых рынках в духе пресловутого «налога Тобина». В свою очередь страны с развивающейся рыночной экономикой настаивают на том, чтобы сохранить возможность использования налоговых стимулов для поддержки экономического развития через привлечение иностранных инвестиций и компетенций.

Сравнительный вес США в глобальной финансовой системе оставляет мало сомнений в том, что остальные страны в конечном итоге вынуждены будут согласиться – под угрозой применения к ним норм американского Закона о налогообложении зарубежных счетов (Foreign Account Tax Compliance Act) – с предложениями по налоговой реформе, разработанными в Вашингтоне. Однако такого рода вынужденное согласие едва ли можно рассматривать как результат подлинного международного сотрудничества⁸.

Серьезный прогресс в деле **укрепления глобальной торговой системы** также маловероятен. В 2008–2010 гг. «Большая двадцатка» внесла неопределимый вклад в борьбу с угрозой резкого нарастания протекционизма в международной торговой политике. Вместе с тем у нее отсутствуют инструменты, которые позволили бы справиться с наиболее болезненными вызовами для международной торговой системы, возникшими в 2014 г., в том числе с эскалацией барьеров в экономических отношениях между Россией и рядом зарубежных стран⁹. Более того, как свидетельствует судьба решений 9-й Министерской конференции ВТО (Бали, декабрь 2013 г.), спектр приемлемых для стран-членов ВТО мер по дальнейшей либерализации глобальной торговли крайне узок даже в тех сферах, где рассматриваемые вопросы были максимально адаптированы к интересам развивающихся стран, которые

⁸ См.: Palan R. and Nesvetailova A. The Governance of Black Holes in the World Economy: Shadow Banking and 'Offshore' Finance. In: Moshella M. and Weaver C. (eds.). Handbook of Global Economic Governance. Players, Power and Paradigms. – NY: Routledge, 2014. – P. 286–200.

⁹ *Смеетс М.* Несовместимые цели: санкции и ВТО // Россия в глобальной политике. – 2014. – Т. 12, № 4. – С. 130–142.

являются в последние годы основными оппонентами инициатив по либерализации торговли¹⁰.

Показательно, что имплементация Балийских решений была заблокирована из-за позиции одной из стран-членов «Большой двадцатки» – Индии. При этом доводы Индии в пользу сохранения существующей политики формирования государственных запасов продовольствия являются полностью обоснованными с учетом того, какую роль механизмы поддержки доходов фермеров играют в обеспечении внутривнутриполитической стабильности в этой стране.

Данный пример иллюстрирует тот факт, что правила и нормы, устанавливаемые на уровне международных механизмов, могут оказаться работоспособными лишь в том случае, если они помогают вовлеченным в эти механизмы странам находить адекватные ответы на вызовы, стоящие перед их экономиками, не создавая при этом новых вызовов – экономических или политических.

С учетом сказанного наибольший прогресс в деле повышения устойчивости глобальной экономики можно ожидать по направлениям реформы *финансового регулирования* и *борьбы с коррупцией*. Оба этих вопроса, во-первых, представляют интерес для различных групп стран-членов «Большой двадцатки» и, во-вторых, содержат значительное число технических аспектов, согласие по которым может быть достигнуто даже в том случае, если по другим, более «политически нагруженным» вопросам консенсус не будет найден. Прекращение политики поддержки участников рынка, «слишком крупных, чтобы обанкротиться», является примером соблюдения первого условия, в то время как совершенствование регулирования рынков финансовых деривативов дает представление о втором.

Для политики борьбы с коррупцией, в свою очередь, характерно сочетание обоих условий. Она способна внести значительный вклад в улучшение инвестиционного климата в странах с развивающимися рынками и в расширение налоговой базы в экономически развитых странах, озабоченных вопросами налоговой дисциплины. Одновременно она опирается на развернутый набор существенно «деполитизированных» правовых норм, причем некоторые из них уже успешно протестированы в странах ОЭСР.

¹⁰ World Trade Report 2014. Trade and Development: Recent Trends and the Role of the WTO. Geneva: WTO. 2014. – P.186–206.

В отличие от вопросов, связанных с обеспечением устойчивости глобальной экономики, приоритетные вопросы стимулирования экономического роста имеют значительно больше шансов получить широкую поддержку со стороны стран-членов «Большой двадцатки». Даже если расхождение интересов между ними и возникнет, сам характер обсуждаемых решений будет способствовать формированию более узких коалиций, которые смогут добиться позитивного результата.

Стимулирование инвестиций и развитие инфраструктуры является, вероятно, лучшим примером проблемной области, где сотрудничество может развиваться в разных форматах. С одной стороны, сокращение барьеров для реализации долгосрочных инвестиционных проектов в развивающихся экономиках поможет им преодолеть многомиллиардный дефицит инфраструктурных капиталовложений, обеспечивая одновременно привлекательную отдачу на капитал для инвесторов, привыкших за последние годы к низким процентным ставкам и высокой волатильности фондовых рынков экономически развитых стран. Традиционные институты, занимающиеся вопросами финансирования развития (такие, как Всемирный банк и Европейский банк реконструкции и развития), также могут внести свой вклад в кредитование капиталоемких проектов. С другой стороны, улучшение инвестиционного климата может открыть новые горизонты для деятельности менее инклюзивных институтов финансирования развития, подобных недавно анонсированному Новому банку развития стран БРИКС (см. ниже).

Поддержка занятости и создания рабочих мест также имеет высокий потенциал как в сфере принятия глобально значимых решений, так и в реализации инициатив с вовлечением меньшего числа стран-участниц. При этом спектр приемлемых для конкретных стран решений зависит от сочетания внутренних и внешних вызовов, с которыми сталкиваются экономики соответствующих стран. Так, для экономически развитых стран (в частности, стран ЕС) создание рабочих мест служит ключевым инструментом борьбы с безработицей. Напротив, для быстро растущих стран с развивающимися рынками приоритетом является повышение уровня производительности. Достигнув первоначальных успехов с опорой на структуру занятости, отвечающую задаче использования многочисленной и дешевой рабочей силы, для укрепления

своих позиций на глобальных рынках эти страны должны теперь направить значительные усилия на создание рабочих мест в более капиталоемких и более высокотехнологичных секторах¹¹.

Для остальных стран развивающегося мира (в первую очередь, африканских) главный вызов заключается в обеспечении перетока рабочей силы из низкопроизводительных традиционных отраслей (в первую очередь сельского хозяйства и кустарной промышленности) в более производительные, что будет способствовать повышению доходов населения и внутреннего спроса, а также создаст стимулы для инвестиций в человеческий капитал.

Общие меры по улучшению инвестиционного климата (такие, как совершенствование защиты прав собственности и усилия по борьбе с коррупцией) сохраняют актуальность для подавляющего большинства стран, в то время как нахождение ответа на вызовы, специфичные для конкретных государств, требует поиска более таргетированных решений. Подобный поиск может осуществляться в рамках страновых клубов, поскольку страны, сталкивающиеся со сходными вызовами, с большей вероятностью смогут найти взаимоприемлемые решения.

Аналогичный клубный подход может быть использован применительно к вопросам, связанным с *сокращением барьеров в торговле и развитием конкуренции*. Как было показано на примере решений Балийской конференции, следование принципу «одно решение для всех» применительно к проблемам регулирования международной торговли оказывается крайне проблематичным. В этих условиях нахождение прагматических решений требует применения «мультитрековой» стратегии, предполагающей, что решения, принимаемые конкретными группами стран, могут различаться, однако в силу наличия эффективных механизмов межгосударственной координации они будут обеспечивать продвижение всех участников международного взаимодействия к достижению единой согласованной цели.

Как показывает опыт создания и функционирования региональных интеграционных объединений, построенных по модели «нового регионализма» в 1990-х и 2000-х гг., формирование набора региональных соглашений о свободной торговле может оказаться

¹¹ Афонцев С. А. Мировая экономика в поисках новой модели роста // Мировая экономика и международные отношения. – 2014. – № 2. – С. 3–12.

куда более эффективным в деле дальнейшей либерализации международной торговли, чем многолетние переговоры в глобальном формате. Скоординированные региональные инициативы, направленные на обеспечение свободного доступа на рынки и защиту конкуренции, могут оказаться столь же многообещающими.

Осуществление подобной координации в рамках «Большой двадцатки» даст возможность не только компенсировать ограниченный прогресс в рамках Дохийского раунда переговоров ВТО, но и вдохнуть новые силы в такие региональные инициативы, как «АСЕАН+3» и Трансатлантическое торгово-инвестиционное партнерство.

Таким образом, даже глобально значимые инициативы могут выигрывать, если они будут дополнены использованием более узких форматов сотрудничества, способных обеспечить учет интересов конкретных стран¹². Хотя такой подход часто подвергается критике за то, что он игнорирует интересы стран, остающихся «за бортом» соответствующих форматов, данная стратегия выглядит безусловно привлекательной в ситуациях, когда «подлинно глобальные» решения (либо их имплементация) оказываются заблокированы из-за конфликта интересов между ключевыми международными игроками. Инициативы в финансовой сфере, выдвинутые странами БРИКС в 2014 г., наглядно иллюстрируют потенциал данного подхода.

Финансовые инициативы БРИКС

Наряду с политическими заявлениями, сформулированными в итоговой декларации состоявшегося 15 июля 2014 г. саммита БРИКС в г. Форталеза (Бразилия)¹³, в ней были выдвинуты две важные финансовые инициативы, которые потенциально могут оказать большое влияние на экономики стран-членов. С одной стороны, было объявлено о плане создания Нового банка развития (НБР), призванного осуществлять финансирование инфраструктурных и иных проектов развития. С другой стороны, должен быть создан валютный пул стран БРИКС (Contingent Reserve

¹² Darvas Z. G20: Quo Vadis? In: Who Will Govern the New World. The Present and Future of the G20. – Beijing: Social Sciences Academic Press, 2014. – P. 59–70.

¹³ Форталезская декларация. Принята по итогам шестого саммита БРИКС, г. Форталеза, Бразилия, 15.07.2014 г. URL: <http://news.kremlin.ru/media/events/files/41d4f1dd6741763252a8.pdf> (дата обращения: 04.12.2014).

Arrangement), который будет служить коллективным механизмом борьбы с финансовыми рисками и одновременно обеспечивать повышение роли валют стран-членов в мировой экономике.

НБР задуман как многосторонний финансовый институт, деятельность которого будет направлена на решение инфраструктурных проблем и достижение целей устойчивого экономического развития стран БРИКС, а в перспективе – и других стран с развивающимися рынками, которые изъявляют желание присоединиться к данному механизму. Для успешного выполнения этой миссии НБР должен опираться на финансовые ресурсы, достаточные для поддержки проектов, способных принести системный эффект в развитии экономики стран-членов. С учетом размера первоначального объявленного капитала НБР (100 млрд долл.) эта задача может оказаться вполне реалистичной.

Существенно, что дизайн механизма НБР хорошо согласуется с общими приоритетами развития и внешнеэкономического сотрудничества стран БРИКС. В частности, он полностью соответствует актуальному в последние годы «восточному вектору» экономической стратегии России. С одной стороны, ее сибирские и дальневосточные территории испытывают колоссальные потребности в притоке инвестиций, которые позволили бы создать новые производственные мощности и развитую экспортную инфраструктуру. С другой стороны, закрытие для российских компаний западных финансовых рынков в результате политики санкций ведет к тому, что экономики стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) рассматриваются в качестве все более значимых источников инвестиций. В этом отношении поддержка со стороны НБР может способствовать формированию показательных «историй успеха», что станет дополнительным фактором привлекательности российской экономики для инвесторов из стран АТР.

Ключевым, однако, является вопрос о размере и временных горизонтах финансирования. В соответствии с достигнутыми договоренностями капитал НБР на начальном этапе работы (первоначальный подписной капитал) будет составлять 50 млрд долл. Из этой суммы 10 млрд долл. будут собраны в течение семи лет на основе взносов стран-членов БРИКС в равных долях. Строго говоря, эта сумма не так велика, а срок ее формирования – достаточно продолжителен. Для сравнения: один только проект модернизации порта Зарубино в Приморском крае требует инвес-

тиций в размере не менее 3 млрд долл., не говоря уже о проекте строительства газопровода «Сила Сибири» для поставок российского природного газа в Китай, который потребует в ближайшие годы как минимум 55 млрд долл. капиталовложений. Еще 40 млрд долл. НБР сможет предоставлять по запросу в качестве гарантий. Хотя гарантии – не абсолютный эквивалент «живых денег», представляется, что именно выделение гарантий будет иметь критически важное значение для успеха операций НБР. С учетом этого для продуктивного начала операций НБР в 2016 г. необходимо скорейшее создание транспарентных механизмов подачи заявок на получение гарантий, а также четких критериев, в соответствии с которыми эти заявки будут рассматриваться.

Хотя в роли учредителей НБР будут выступать страны БРИКС, впоследствии к данному финансовому механизму могут присоединиться и другие страны, которые внесут дополнительный капитал (при этом доля стран-членов БРИКС в капитале НБР в любом случае не может упасть ниже 55%). Страны-члены Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) – наиболее вероятные кандидаты на участие в механизме НБР. Из этих стран только Казахстан может рассматриваться в качестве потенциально значимого донора. Тем не менее участие стран-членов ШОС в реализации проектов, финансируемых НБР, будет соответствовать интересам стран-членов БРИКС, в первую очередь России и Китая.

То же самое справедливо применительно к странам, являющимся «партнерами ШОС по диалогу». Беларусь как член Таможенного союза (и создаваемого Евразийского экономического союза), Шри-Ланка как близкий союзник Индии и Турция как страна с динамично развивающейся рыночной экономикой (а также активный член «Большой двадцатки») являются желанными партнерами НБР.

Менее очевидна ситуация со странами-наблюдателями в ШОС. С учетом высокой политической нестабильности в Афганистане, проблемного внешнеполитического положения Ирана и напряженных отношений Пакистана и Индии, из числа стран-наблюдателей лишь у Монголии не будет очевидных препятствий в сотрудничестве с НБР. В случае, если расширение членства в НБР окажется успешным, оно будет способствовать складыванию «экономического измерения» в деятельности ШОС, дискуссии о котором идут уже более 10 лет, а также реализации

многосторонних проектов экономического сотрудничества с участием стран Центральной Азии.

Если НБР как финансовый механизм БРИКС по характеру своих функций может быть сопоставлен с Всемирным банком (разумеется, с оговорками, касающимися размера располагаемых средств)¹⁴, сравнение валютного пула стран БРИКС с МВФ является не менее показательным. Создание такого пула в эквиваленте 100 млрд долл. позволит странам БРИКС чувствовать себя в большей безопасности в периоды нестабильности финансовых рынков. Этот механизм вряд ли окажется критически важным для России и Китая, которые смогут претендовать на получение из него 18,0 млрд долл. и 20,5 млрд долл., соответственно, что не так много по сравнению с общим объемом международных резервов двух стран. Однако для других стран БРИКС (в первую очередь Бразилии и Южно-Африканской Республики) этот механизм может быть весьма полезным.

Немаловажное его преимущество заключается в том, что до 30% средств валютного пула, на которые может претендовать страна, может быть получено без предварительного одобрения ее антикризисной программы со стороны МВФ. Кроме того, сам факт создания нового антикризисного механизма может послужить важным фактором повышения уверенности участников финансовых и валютных рынков стран БРИКС.

В то же время остаются серьезные вопросы относительно работоспособности механизмов валютного пула с учетом того, что он создается на основе национальных валют стран-членов БРИКС. По крайней мере в краткосрочной перспективе эти валюты не имеют шансов занять ведущие позиции на глобальных валютных рынках¹⁵. В соответствии с данными Банка международных расчетов, наиболее успешная из валют стран БРИКС китайский юань, в 2013 г. обслуживала 2,2% глобального оборота валютных рынков по сравнению с 87,0% у доллара США, 33,4% –

¹⁴ В этом отношении возможности НБР во многом аналогичны возможностям региональных банков развития; см.: *Strand J. R.* Global Economic Governance and the Regional Development Banks. In: Moshella M. and Weaver C. (eds.). *Handbook of Global Economic Governance. Players, Power and Paradigms.* – NY: Routledge, 2014. – P. 290–303.

¹⁵ *Афонцев С.* Доминирование доллара: есть ли альтернативы // *Россия в глобальной политике.* – 2014. – Т. 12, № 4. – С.120–129.

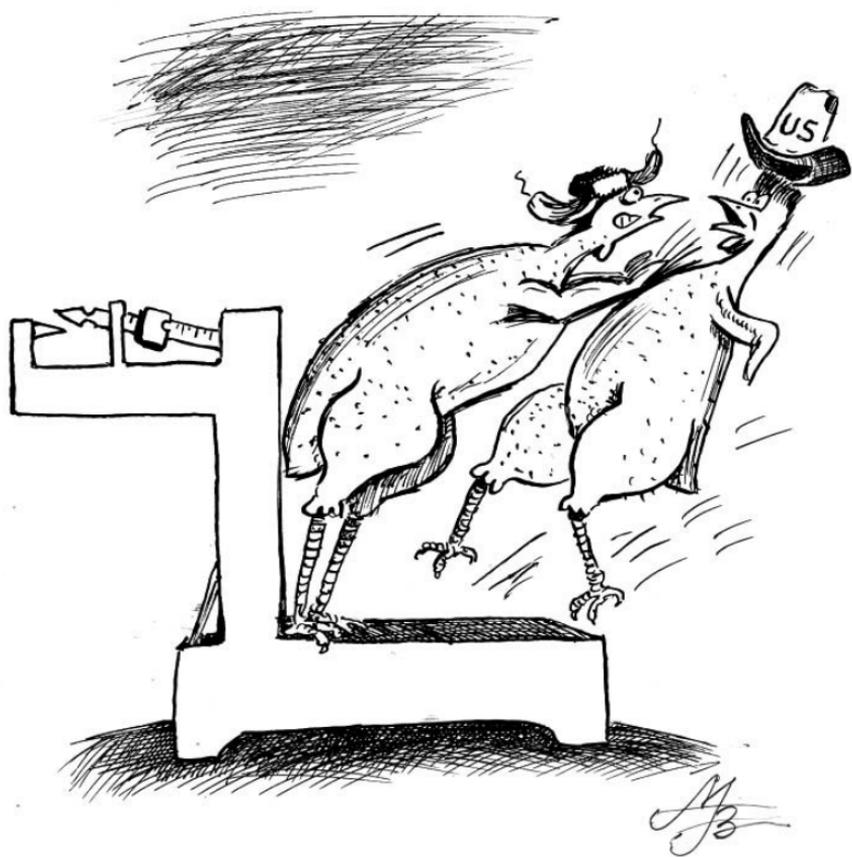
у евро и 23,0% – у японской иены¹⁶. Позиции национальных валют других стран БРИКС еще слабее (менее 1% глобального оборота валютных рынков у бразильского реала и индийской рупии, и еще меньше – у российского рубля и южноафриканского ранда).

В этих условиях доступ к средствам, номинированным в национальных валютах стран-партнеров, может иметь ограниченное значение для оказавшихся в проблемной ситуации стран БРИКС. Улучшение ситуации возможно лишь в том случае, если валюты стран БРИКС повысят свою долю на глобальных рынках и, в частности, если более высокая доля торговли между странами БРИКС будет осуществляться в национальных валютах.

Усилия стран БРИКС (в первую очередь России и Китая) по повышению роли национальных валют в обслуживании внешнеторговых и финансовых сделок будут способствовать укреплению механизмов валютного пула, и наоборот, успешное осуществление операций валютного свопа с использованием соответствующих механизмов внесет вклад в «интернационализацию» рубля и юаня.

Таким образом, валютный пул стран БРИКС будет иметь значение в первую очередь для отношений собственно между странами – членами пула. Это расширяет круг открытых для них возможностей, но не отменяет необходимость участвовать в инклюзивных механизмах управления международными валютными рынками. Тем не менее клубные механизмы описанного типа заслуживают безусловного внимания и поддержки. Немаловажное значение имеет тот факт, что побочным эффектом их создания могут стать общие сдвиги в структуре управления глобальными экономическими процессами. В условиях, когда глобальные функции по-прежнему выполняются ограниченным кругом валют экономически развитых стран, а реформа международных финансовых институтов фактически блокирована, создание клубных форматов взаимодействия может стать альтернативной стратегией повышения влияния ведущих стран с развивающейся экономикой на глобальные экономические процессы.

¹⁶ Поскольку в каждой сделке участвуют две валюты, сумма долей национальных валют составляет 200%. См.: Triennial Central Bank Survey. Foreign exchange turnover in April 2013: preliminary global results. Bank for International Settlements, September 2013.



Господдержка сельского хозяйства в условиях ВТО, санкций и антисанкций

Е.А. ГАТАУЛИНА, кандидат экономических наук, ВИАПИ им А.А. Никонова; Центр агропродовольственной политики; Институт прикладных экономических исследований Академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте РФ, Москва. E-mail: EGataulina@mail.ru

В.Я. УЗУН, доктор экономических наук, Центр агропродовольственной политики; Институт прикладных экономических исследований Академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте РФ, Москва. E-mail: vuzun@mail.ru

Анализируются действия органов власти, курирующих АПК, по защите отечественных сельхозпроизводителей после вступления России в ВТО, введения рядом стран экономических санкций против России и ответных санкций по запрету импорта основных видов продовольствия из указанных стран. Показано, что в условиях западных санкций и антисанкций России у отечественных сельхозпроизводителей появился шанс существенно повысить долю поставок продукции на внутренний рынок. Однако этот эффект может быть нивелирован значительным ухудшением доступа сельхозпроизводителей к заемным ресурсам, замораживанием новых инвестиционных проектов, планируемой ликвидацией субсидий на молоко, усиливающейся конкуренцией со стороны несельскохозяйственных компаний на финансирование из средств аграрного бюджета.

Ключевые слова: санкции, господдержка сельского хозяйства, требования ВТО, субсидирование, инвестиции

Россия вступила в ВТО в августе 2012 г., что повлекло за собой необходимость выполнения обязательств по поддержке отечественного сельского хозяйства согласно правилам этой организации. Правила предусматривают либерализацию торговли сельскохозяйственными товарами (запрет на экспортные субсидии, снижение пошлин, отмену или увеличение квот), поэтапное сокращение предельно допустимого объема мер поддержки, искажающих торговлю (так называемых мер «желтой корзины»), с 9 млрд долл. в 2013 г. до 4,4 млрд долл. к 2018 г. Какие есть возможности в настоящих условиях по защите отечественного сельского хозяйства?

Неоднозначная защита

Россия активно пользовалась поддержкой цен через тарифно-таможенное регулирование для защиты собственного производства, особенно продуктов животноводства. Об уровне такой защиты можно судить по номинальному коэффициенту защиты (NPC – nominal protection coefficient), ежегодно рассчитываемому

Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) как отношение внутренней цены к справочной мировой¹. Если данный коэффициент больше 1, это значит, что мировая цена на продукт ниже цены внутреннего рынка, и отечественные производители получают дополнительную выгоду от применения мер тарифно-таможенной защиты (а разницу в ценах оплачивает потребитель). Если же коэффициент меньше 1, то цены на внутреннем рынке ниже, чем мировая цена, т.е. из-за политики государства производители недополучают доходы, а потребители покупают продукцию по ценам ниже мировых. Политика поддержки через меры тарифно-таможенного регулирования привела к тому, что в последние годы сельхозпроизводители России субсидируются главным образом за счет потребителей продукции сельского хозяйства и продовольствия, а не бюджетных средств².

В последние 10 лет РФ усиленно защищала свой рынок молока, говядины, свинины, мяса птицы. Номинальный коэффициент защиты по молоку и говядине в среднем за 2000–2012 гг. составил 1,26 (т.е. условно цена потребителя сельскохозяйственной продукции была на 26% больше из-за тарифно-таможенной защиты), по мясу птицы – 1,39, по свинине – 1,61.

Особенно высокий уровень защиты был у производителей свинины: внутренние закупочные цены в отдельные годы в два раза и более превышали справочную мировую. Значительным он был и в 2011–2012 гг. – 1,92 и 1,72 соответственно. В то же время, согласно сведениям об объемах государственной поддержки, представленным нашей страной для информирования стран ЕЭП, в последние годы субсидий из бюджета свиноводы практически не получали: в 2011 г. их не было, а в 2012 г. выплаты составили 2,1% в стоимости производства, т.е. основная поддержка отрасли приходилась на тарифно-таможенные меры.

В условиях ВТО именно тарифно-таможенная защита существенно ослабла. В частности, пошлина на ввоз живых свиней, составлявшая 40%, была снижена до 5%, обнулена пошлина на ввоз свинины в рамках квоты (была 15%, но не менее 0,25 евро за 1 кг).

¹ По методике ОЭСР в качестве внутренней цены используют цены реализации сельхозпроизводителей, в качестве справочной цены по каждому товару берутся или цены импорта (если страна нетто-импортер данной продукции), или цены экспорта (если страна – нетто-экспортер).

² Узун В. Я. Особенности господдержки сельского хозяйства в России // Экономика сельского хозяйства России. – 2012. – № 7. – С. 57–64.

Пошлина на поставки свинины вне квоты снижена с 75% до 65%, но не менее 1,5 евро за 1 кг. К 2020 г. квота на свинину упраздняется совсем с переходом на пошлину 25%. Такое положение вызывало сильную озабоченность союза свиноводов, и последние инициировали расследование негативного воздействия этих мер на свиноводство России³. Соглашение с ВТО также ослабило защиту и по другим секторам (молокопродукты, масличные, жиры, кондитерские изделия, сахар, зерно и др.).

Для защиты чувствительных секторов Россия широко использовала возможности ограничения ввоза из-за нарушения санитарных и фитосанитарных норм в рамках соответствующего соглашения ВТО. Так, Россельхознадзор 2 марта 2012 г. приостановил поставки из стран-членов ЕС живых животных (крупный и мелкий рогатый скот, свиньи), за исключением племенных, в связи с распространением малоизученного вируса Шмалленберга. Это решение привело к впечатляющему – на 83% – сокращению импорта живых свиней в 2013 г. по сравнению с 2012 г.: с 441,4 до 77,2 тыс. гол.⁴ Затем 30 января 2014 г. Россельхознадзор и вовсе запретил ввоз свиней и продукции свиноводства из всех стран Евросоюза из-за случаев африканской чумы свиней в Польше и Литве. Однако рынки сбыта так просто никто отдавать не собирается: Евросоюз 8 апреля 2014 г. подал в ВТО официальный иск на Россию по этому поводу, считая, что ее действия нарушают целый ряд пунктов Соглашения по применению санитарных и фитосанитарных норм ВТО⁵. В частности, принятые Россией меры считаются несоразмерными и дискриминационными, так как против Украины и Беларуси, где были также зафиксированы случаи этого заболевания, Россия ограничилась только локальным временным запретом ввоза из районов, где они имели место.

³ Союз свиноводов России озабочен снижением импортных пошлин на живых свиней / marketing.rbc.ru. URL: <http://meatinfo.ru/news/soyuz-svinovodov-rossii-ozabochen-snigeniem-importnih-289585> (дата обращения: 07.10.2014).

⁴ Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2013 г. Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы». – М., 2014. – 344 с. [с. 118].

⁵ DISPUTE SETTLEMENT: DISPUTE DS475. Russian Federation – Measures on the Importation of Live Pigs, Pork and Other Pig Products from the European Union. / WTO. URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds475_e.htm (дата обращения: 07.10.2014).

В случае проигрыша (а он вероятен, учитывая историю рассмотрения аналогичных исков в ВТО) России придется отменять введенный запрет и договариваться о способе компенсации (например, значительно снизить тарифы). По оценкам экспертов, только за пять месяцев действия запрета европейские производители свинины потеряли экспорт на сумму около 580 млн евро⁶. Пострадавшая сторона может и сама принять меры, которые позволят компенсировать ущерб (например, поднять пошлины, запретить импорт, причем не обязательно в товарной группе, бывшей предметом спора), и это будет законно. То есть, Россию могут принудить к открытию своего рынка свинины (а может, и не только его) для стран ЕС на более либеральных условиях, чем ранее оговоренные.

Таким образом, защита своих производителей на основе Соглашения по применению санитарных и фитосанитарных норм ВТО довольно неоднозначна по своим последствиям и должна быть хорошо продумана, в том числе и с перспективой защиты по искам ВТО.

Другое дело – санкции. Их первыми ввели страны Запада, поставив этим себя в уязвимое неправоное поле и развязав руки России для аналогичного безнаказанного, с точки зрения оспаривания в ВТО, ответа. Насколько ответные санкции защитили отечественных производителей? Об этом можно судить по тому, что 73% объема российского импорта свинины (2013 г.) приходилось на страны, попавшие под ответные санкции РФ (включая Украину), при ограниченных возможностях наращивания импорта стран ЕЭС (Казахстан не поставлял нам свинину, доля Беларуси в 2013 г. составляла менее 3% всего импорта). Общая доля импорта в ресурсах свинины была 37% (2012 г.), то есть примерно треть рынка освободилась, но отечественным производителям необходимо еще выиграть конкуренцию, ведь на место прежних стран-экспортеров придут новые.

Согласно расчетам по данным таможенной статистики, аналогичная картина с ввозом мяса птицы – 72% приходится на страны, попавшие под санкции (включая Украину), из них 51% – на США. Доля импорта в ресурсах мяса птицы составляла 14%. Конечно, в нормальных условиях соблюдения норм ВТО

⁶ Мудрац А. Еврокомиссия оценивает потери от запрета ввоза свинины в Россию в 580 млн /ИТАР-ТАСС. Дата публикации: 30.06.2014. URL: <http://itar-tass.com/ekonomika/1288483> (дата обращения: 05.10.2014).

введение ограничений на импорт из отдельных стран без последствий разбирательств в ВТО для России было бы невозможно.

Лучше не обещать, чем не выполнять обязательства

В то же время только частичного запрета на импорт для стимулирования отечественного сельскохозяйственного производства крайне мало. Санкции вводятся на год, что стимулирует производителей получить выгоду в краткосрочной перспективе за счет повышения цен, а не к долгосрочному планированию и расширению производства. Для последнего необходим еще и доступ к ресурсам, прежде всего, к дешевым кредитам.

Яркие примеры реального роста при создании таких условий – свиноводство и птицеводство: за последние пять лет (2013 г. к 2008 г.) прирост производства свиней на убой в живой массе в хозяйствах всех категорий составил 35%; птицы – 70%⁷. В немалой степени этому способствовала долгосрочная программа субсидирования процентных ставок по инвестиционным кредитам на строительство и модернизацию комплексов, ферм, закупку племенных животных. Так, при средневзвешенной коммерческой ставке кредита в 15,5% годовых в 2008 г. заемщик платил 6,8% с учетом федеральной компенсации, а по кредитам, взятым в 2012 г., – 4,6% при коммерческой ставке в 11,1%⁸ (а с учетом регионального субсидирования – еще меньше).

Благоприятные условия в сочетании с привлекательной доходностью (рентабельность производства свиней на убой без промпереработки составила в среднем за 2009–2012 гг. 30,7%, птицы – 21,7%), относительно коротким производственным циклом и возможностью организации предприятия по промышленному типу (как на фабриках, где можно контролировать все процессы производства) способствовали приходу инвесторов в эти отрасли. Значительный прирост объемов продукции был

⁷ Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2013 г. Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы». – С. 72.

⁸ Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2012 г. Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы». – М., 2013. – 281 с. [с.106].

достигнут именно благодаря строительству и вводу в строй новых комплексов, построенных на субсидируемые кредиты.

Но в 2013–2014 гг. ни один новый инвестиционный проект с субсидируемыми процентными ставками не был одобрен на федеральном уровне (а без этого договор займа не может быть принят к субсидированию), за исключением нескольких проектов по мясному скотоводству – направлению, финансирование которого было обеспечено отдельной строкой в бюджете. Причина такого положения – накопившаяся многомиллиардная задолженность государства по погашению субсидий на ранее взятые кредиты: по данным Минсельхоза РФ, в 2013 г. она составляла 33 млрд руб., в 2014 г. ее удалось сократить до 22,7 млрд руб. Иными словами, государство не выполнило уже взятые обязательства перед сельхозпроизводителями. Кроме того, Минсельхоз РФ приостановил отбор новых инвестпроектов до того, как будет полностью погашена задолженность по субсидиям⁹, а когда это произойдет – неясно.

Однако и в 2013 г., и в 2014 г. заемщики брали новые кредиты, рассчитывая на компенсации, подавали документы на субсидии, проходили отбор на региональном уровне. Только в одной Ростовской области число таких новых проектов, находящихся в подвешенном состоянии, уже превысило 500 (!). Сельхозпроизводители, основываясь на государственных нормативно-правовых актах о предоставлении субсидий, приобрели в кредит сельскохозяйственную технику, сдали все необходимые документы, региональные власти своевременно провели отбор (в отличие от федерального уровня во всех региональных актах четко прописаны сроки рассмотрения заявок и представленных документов), направили документы в Москву, а там их благополучно положили «под сукно» из-за недостатка средств (!). Минсельхоз РФ был обязан хотя бы предвидеть наступление такой ситуации и своевременно принять меры для ее недопущения. Теперь ведомству необходимо срочно обращаться за дополнительными средствами, чтобы исправить положение.

Государству лучше было бы вообще ничего не обещать, чем не выполнять свои обязательства, особенно по инвестиционным проектам. Сельхозпроизводители при отсутствии господдержки

⁹ Задолженность уменьшается / Пресс-служба Минсельхоза России. URL: http://www.mcx.ru/news/news/v7_show/27384.285.htm (дата обращения: 09.10.2014).

осуществляют инвестиционные проекты, которые окупаются без субсидирования процентной ставки. Если же государство обещает субсидии, то сельхозпроизводители берутся за проекты, многие из которых без субсидий не окупятся. Ложные сигналы вводят в заблуждение производителей, толкают их на неэффективные решения. Невыполнение государством своих обязательств – это гораздо хуже, чем их полное отсутствие.

Политику государственной поддержки в нашей стране вообще нельзя назвать предсказуемой и стабильной, а это – важное условие для развития бизнеса, особенно такого рискованного, как сельскохозяйственный. Государство в режиме «ручного управления» ежегодно то вводит, то убирает многомиллиардные субсидии, меняет условия их получения, посылая сельхозпроизводителям ложные сигналы. Так, пытаясь поддержать стагнирующее молочное производство, Правительство РФ в 2011 г. ввело субсидию на закупку кормов для содержания маточного поголовья крупного рогатого скота из расчета на голову коровы. Всего по этой субсидии из бюджетов всех уровней было выплачено 5,7 млрд руб. в 2011 г. и 9,6 млрд руб. – в 2012 г.

В 2013 г. ее ликвидировали и ввели субсидию на литр реализованного молока первого и высшего сорта, то есть изменились база расчета и условия. Сельхозпроизводители для получения субсидии должны были подтверждать документами из лаборатории сортность молока, его жирность и содержание белка, выполнять ряд параметров по выходу телят и др., т.е. условия получения затруднились. Несмотря на это, субсидия была остро востребована: в 2013 г. было выплачено 20,6 млрд руб., в том числе из федерального бюджета – 12,7 млрд руб. Доля субсидии в себестоимости составила примерно 11% по РФ, а во многих субъектах РФ превышала 30%. Однако из-за сложностей в исполнении бюджета в его проектировках на 2015–2017 гг. эту субсидию предложили ликвидировать как неэффективную.

Вывод о неэффективности, вероятно, был сделан на основании снижения производства молока на 3,7% в 2013 г. по сравнению с предыдущим годом, но, возможно, темпы падения были бы намного больше без субсидии. Представители Минсельхоза РФ отнюдь не считают этот вид поддержки неэффективным: в предложенном проекте изменений к Госпрограмме развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной

продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы (далее – Госпрограмма), находящемся на рассмотрении в Правительстве РФ¹⁰, субсидию предлагается сохранить, так как «она позволит повысить производство продукции, стимулировать повышение товарности и качества молока, обеспечить рост поголовья крупного рогатого скота, в том числе коров». Однако вряд ли к специалистам прислушаются, и скорее всего, производители молока, одной из основных отраслей, где у нас серьезные проблемы, останутся без поддержки. Предлагается, правда, сохранить для них субсидирование процентных ставок по инвестиционным проектам, но ситуация с ними описана выше.

Помощь не по адресу

В то же время на фоне осложняющейся экономической обстановки усиливается лоббирование несельскохозяйственных компаний, желающих получить дополнительные вливания из бюджета Госпрограммы. В числе претендентов – ОАО «Россельхозбанк», Росагролизинг, коммерческие лизинговые компании, ОАО «Объединенная зерновая компания».

Россельхозбанк за 2008–2012 гг. получил в уставный капитал из федерального бюджета 160 млрд руб. Эта сумма практически равна годовой поддержке всех сельхозпроизводителей РФ из федерального бюджета. В 2013 г. банк получил еще 30 млрд руб. на «докапитализацию». При этом ставки у Россельхозбанка для сельхозпроизводителей вполне коммерческие, а иногда и выше, чем, например, у Сбербанка, – второго основного кредитора сельхозпроизводителей. При этом государство дополнительно еще и субсидирует аграриям процентную ставку по кредитам.

Если раньше Россельхозбанк все же не мог рассчитывать на гарантированную ежегодную поддержку своей деятельности, то теперь банк лоббирует фиксацию этого обязательства государства. Так, в уже упомянутом проекте изменений к Госпрограмме предлагается официально ввести меру поддержки «Докапитали-

¹⁰ Проект Постановления Правительства Российской Федерации «О внесении изменений в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» - Единый портал для размещения информации о разработке федеральными органами исполнительной власти проектов нормативных правовых актов и результатов их общественного обсуждения. URL: http://regulation.gov.ru/project/16846.html?point=view_project&stage=3&stage_id=12586 (дата обращения: 29.10.2014).

зация ОАО «Россельхозбанк»). Обсуждался и объем необходимых средств на эту меру – порядка 90 млрд руб. до 2020 г.

При этом никаких условий о низких процентных ставках для заемщиков не предусмотрено. Странно, что Сбербанк, являясь также одним из основных кредиторов сельхозпроизводителей, не заявил аналогичных требований.

ОАО «Росагролизинг» также получал от государства значительные вливания, но там хоть были обязательства наряду с коммерческими услугами предоставлять сельхозпроизводителям услуги и на льготных основаниях. Теперь и другие крупные коммерческие лизинговые компании заявляют (и вполне справедливо), что они также хотят предоставлять услуги некоммерческого субсидируемого лизинга. Дело за малым – государство должно им тоже выделять из бюджета деньги! В одном из вариантов проекта Госпрограммы, размещенном на сайте Минсельхоза РФ, планировалось ввести меру «Развитие рынка лизинга сельскохозяйственной техники и оборудования» с предполагаемым общим объемом финансирования на 2015–2020 гг. 8,2 млрд руб. для «повышения конкурентоспособности рынка сельскохозяйственного лизинга», так как иначе «искусственно ограничивается конкуренция на рынке сельскохозяйственного лизинга, что снижает его общую эффективность и динамику развития» (Росагролизинг также не был забыт, в его уставный капитал планировалось внести 6 млрд руб. за этот же период, т.е. по 1 млрд руб. в год). При этом разработчиков не смущало, что в том же документе государственная поддержка, которую планируется оказать Россельхозбанку, по существу нарушает конкуренцию на кредитном рынке. Наверное, нашлись бы и другие коммерческие банки, желающие кредитовать аграриев на условиях ежегодной докапитализации из государственного бюджета!

В текущей версии Проекта Госпрограммы (на момент обращения 29.10.2014 г.) на Едином портале размещения информации о разработке федеральными органами исполнительной власти проектов нормативных правовых актов мера по поддержке лизинга в явном виде все же не вошла. Однако ясно, что в условиях дефицита бюджета борьба за лимитированные бюджетные ресурсы обострится, и государство должно четко обозначить приоритетные направления их использования.

О продовольственной безопасности России

И.В. ЩЕТИНИНА, доктор экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Сибирский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства Россельхозакадемии, Новосибирск. E-mail: irer@ngs.ru

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты обеспечения продовольственной безопасности страны, определены проблемные отрасли агропромышленного комплекса России и основные направления и мероприятия, способствующие решению проблем продовольственной безопасности.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, самообеспеченность, доступность продуктов питания, нормы потребления

Государственные меры и программы

Введение санкций против РФ и ответное эмбарго на сельскохозяйственные и продовольственные товары для некоторых государств вновь актуализировали проблемы продовольственной безопасности России и ее регионов, усугубившиеся в связи с воздействием комплекса факторов: вступлением России в ВТО при нерешенности проблем в сфере АПК¹, низкой финансово-экономической устойчивостью организаций и уменьшением численности квалифицированных кадров на селе, ухудшением экологической ситуации и др.

Необходимость решения проблем продовольственной безопасности была осознана в России еще в конце XX века. В РФ деятельность АПК России как основы продовольственной безопасности, обеспечивающего физическую доступность продуктов питания для населения страны, регулирует комплекс федеральных документов (более 1 тыс.). Но особое внимание этой проблеме стали уделять в последние несколько лет. В 2012 г. Президентом России была поставлена амбициозная задача: «В ближайшие четыре-пять лет мы должны полностью обеспечить свою независимость по всем основным видам продовольствия, а затем Россия должна стать крупнейшим в мире

¹ Калугина З.И. Итоги рыночной трансформации аграрного сектора России // ЭКО. – 2013. – № 3. – С. 31–47.

поставщиком продуктов питания»². С этой целью был принят специальный пакет документов на федеральном уровне (Стратегия национальной безопасности РФ до 2020 г., Доктрина продовольственной безопасности РФ, Основы государственной политики РФ в области здорового питания населения на период до 2020 г. и др.).

Кроме того, во многих регионах РФ в соответствии с федеральными документами сформирована региональная законодательно-нормативная база по обеспечению продовольственной безопасности. В Тюменской области, Забайкальском крае и некоторых других регионах созданы государственные структуры, выполняющие функции контроля, мониторинга и другие, связанные с обеспечением региональной продовольственной безопасности. Однако в большинстве регионов речь о продовольственной безопасности все же идет только в программах развития АПК.

Помимо ведомственных и региональных целевых программ по развитию АПК, во всех субъектах РФ приняты документы по развитию отдельных отраслей агропромышленного производства (растениеводства, животноводства и др.). В 2013 г. в России действовали 104 субсидируемые из федерального бюджета программы по развитию растениеводства, 35 – по животноводству. Среди сибирских регионов социально значимыми признаны 23 программы (табл. 1). На 2014 г. софинансирование экономически значимых региональных программ продолжено. Уровень софинансирования за счет субсидий из федерального бюджета составляет от 19–20% по г. Москве (в новых границах) и Тюменской области до 83% в Республике Ингушетия и 88% – в Чукотском автономном округе³.

Наряду с поддержкой развития АПК на федеральном и региональном уровнях предусмотрены обеспечение продуктами питания дошкольных и школьных учебных заведений, больниц и других социально значимых структур; поддержка доходов молодых

² Послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному собранию РФ от 12 декабря 2012 г. URL: <http://base.garant.ru/70278636/> (дата обращения: 25.11.2014).

³ Уровень софинансирования расходных обязательств субъектов РФ за счет субсидий из федерального бюджета на поддержку экономически значимых региональных программ развития сельского хозяйства субъектов РФ на 2014 г. Приложение к распоряжению Минсельхоза России от 14 марта 2014 г. № 19-р.

семей, владельцев малых предприятий и прочих слоев населения; способствующие обеспечению физической, экономической и социальной доступности продовольствия на уровне медицинских норм потребления.

Таблица 1. Отраслевые программы развития АПК регионов Сибири, признанные социально значимыми в 2013 г., млн руб.

Субъект РФ	Направление развития	Распределение субсидий из федерального бюджета
Республика Алтай	Молочное скотоводство	3,3
Республика Бурятия	Животноводство	19,5
	Растениеводство	24,8
Алтайский край	Свиноводство	43,0
	Растениеводство	139,4
Иркутская область	Молочное скотоводство	19,3
	Подработка, хранение и переработка зерна	4,5
Кемеровская область	Рыбоводство	3,3
Новосибирская область	Птицеводство	94,4
	Растениеводство	7,8
Омская область	Переработка и сбыт продукции животноводства	0,6
	Растениеводство	10,2
Томская область	Льноводство	1,3

Источник: составлено автором по: Распределение субсидий, предоставляемых в 2013 году из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на софинансирование расходных обязательств субъектов РФ, связанных с поддержкой экономически значимых региональных программ развития сельского хозяйства субъектов РФ в области животноводства и растениеводства (утв. распоряжением Правительства РФ от 24 августа 2013 г. № 1487-р).

Однако, несмотря на такое внимание со стороны государственных органов управления, проблемы продовольственной безопасности в РФ еще недостаточно решены.

Уровень обеспечения продовольственной безопасности

Если рассматривать уровень продовольственной безопасности, исходя из экономической доступности продуктов питания для населения, то, по данным Правительства РФ и проведенного им мониторинга, в России рациональные нормы потребления к 2013 г. достигнуты по мясу (84 кг на душу населения), хлебу, картофелю,

яйцу, сахару и растительному маслу⁴. Потребление молока и молокопродуктов находится на уровне 75,5% от рациональной нормы, фруктов – 64,2%, овощей и рыбы – 84-85%.

С точки зрения физической доступности основных продуктов питания для населения РФ установлены следующие пороговые значения доли отечественной сельскохозяйственной, рыбной продукции и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов (с учетом переходящих запасов) внутреннего рынка (табл. 2). По другим видам сельхозпродукции (овощи, фрукты, ягоды, яйцо и др.) и продуктов питания пороговые значения официально не установлены.

Таблица 2. Пороговые значения уровня самообеспечения России основными видами продукции для сохранения продовольственной безопасности страны, %

Продукция	Пороговые значения уровня самообеспечения
Зерно	95
Картофель	95
Молоко и молокопродукты (в пересчете на молоко)	90
Мясо и мясопродукты (в пересчете на мясо)	85
Соль пищевая	85
Рыбная продукция	80
Растительное масло	80
Сахар	80

Источник: Доктрина продовольственной безопасности РФ: утверждена Указом Президента РФ от 30 января 2010 г. № 120. URL: http://state.kremlin.ru/security_council/6752 (дата обращения: 25.11.2014)

Чтобы определить, какие физические объемы сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки требуется произвести в целом по стране, ее регионам и на душу населения, необходимо выявить оптимальную (рациональную) потребность человека в основных продуктах питания. В разные годы эта потребность в нашей стране определялась по-разному (в зависимости от пола, возраста, природно-климатических условий

⁴ О мониторинге и состоянии продовольственной безопасности в 2013 году и прогнозе на 2014 год // Правительство России. URL: <http://government.ru/quotes/11326> (дата обращения: 25.11.2014); Продовольственная безопасность в России: мониторинг, тенденции и угрозы // ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. – М., 2014. – 56 с.

и других факторов) и по многим видам продуктов отличалась от рекомендуемой Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) ООН (табл. 3). Но по данным Федерального агентства по образованию (ФАО), в середине 1980-х годов СССР входил в десятку стран мира с наилучшим типом питания⁵.

Таблица 3. Рациональные нормы потребления основных продуктов питания на душу населения, кг/год

Продукция	Рекомендации				
	1960-е годы ^{а)}	Правительства, 1999 ^{б)}	Минздрав-соцразвития РФ, 2010 ^{в)}	Правительства РФ, 2013 ^{г)}	ВОЗ ООН ^{а)}
Зерно, хлеб и хлебобулочные изделия (в переводе на муку)	120	117	95–105	96–157	120,5
Картофель	95	н.д.	95–100	60–100,5	96,7
Молоко и молокопродукты (в пересчете на молоко)	481	390	320–340	193,8–366,1	359,9
Мясо и мясопродукты (в пересчете на мясо)	90–100	78	70–75	43,8–70,4	70,1
Соль пищевая	н.д.	н.д.	2,5–3,5	2,4–3,7	н.д.
Рыбная продукция	16,2	23,7	18–22	11,0–35,1	8,3
Растительное масло, маргарин	10	17	10–12	5,8–15,9	13,1
Сахар и кондитерские изделия (в пересчете на сахар)	40–44	38	24–28	21,2–27,8	36,5

Примечания: а) Литвинов В.А. Правда о вкусной и здоровой пище. Показатели потребления в России за 100 лет // Человек. – 2006. – № 2. – С. 46–57; Матюха В.Ф. Статистика бюджетов населения. – М., 1967. – С. 129; б) Об утверждении Методических рекомендаций по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации (с изм. и доп.): Постановление Правительства РФ от 17.02.1999 г. № 192 // гарант. URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения: 25.11.2014); в) Рекомендации по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания: утв. Приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 02.08.2010 г. № 593н; г) Об утверждении методических рекомендаций по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в субъектах Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 28 января 2013 г. № 54 // гарант. URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения: 25.11.2014); д) Рациональные нормы потребления продуктов на душу населения, рекомендуемые Институтом питания АМН СССР и ВОЗ ООН // Созидание. Ленинградский комитет ученых. URL: http://sozidanie-lku.narod.ru/dem_rac_normy.html (дата обращения: 25.11.2014).

⁵ Соколова И.А. Спрос на продукты питания и аграрная политика страны // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 4 (36). – С.341–345.

Если исходить из рекомендуемых норм потребления продуктов питания на душу населения, утвержденных Министерством здравоохранения и социального развития РФ в 2010 г., Правительством РФ в 2013 г., а также норм ВОЗ ООН, то в настоящее время в России проблема физической доступности продовольствия существует только по молочным и мясным продуктам собственного производства, рыбе и соли (табл. 4). По некоторым основным продуктам питания (зерно, картофель, сахар, растительное масло) пороговые значения уровня самообеспечения достигнуты либо превышены.

Таблица 4. Самообеспеченность России основными продуктами питания в расчете на душу населения, кг в год

Продукция	Рекомендации			Среднегодовое производство, факт 2007–2012 ^{б)}	Уровень самообеспеченности с учетом рекомендаций, %	
	Минздравсоцразвития РФ, 2010 ^{а)}	Правительства, 2013 ^{а)}	ВОЗ ООН		Минздравсоцразвития РФ, 2010 г. / Правительство РФ, 2013	ВОЗ ООН
Зерно (в переводе на муку)	105	120,5	120,5	471 ^{б)}	4,5 раза/ 3,9 раза	3,9 раза
Картофель	96,7	96,7	96,7	193,6	2 раза	
Молоко и молокопродукты (в пересчете на молоко)	340	359,9	359,9	225,8	66,4/ 62,7	62,7
Мясо и мясопродукты (в пересчете на мясо)	70,1	70,1	70,1	47,4	67,6	
Соль пищевая	2,5–3,5	2,4–3,7	н.д.	2,9 ^{г)}	97,7	н.д.
Рыбная продукция	18	11,0	8,3	н.д.	н.д.	н.д.
Растительное масло	12	13,1	13,1	29,3 ^{г)}	2,4 раза / 2,2 раза	2,2 раза
Сахар	28	27,8	36,5	н.д.	н.д.	н.д.

Источник: расчеты автора.

Примечания: а) из установленного диапазона взята норма, приближенная к ВОЗ ООН. Соль пищевая – норма учтена по средней величине диапазона (3 кг в год); б) АПК России в 2010 г. / Министерство сельского хозяйства РФ. – М., 2011. – 554 с.; Российский стат. ежегодник. 2013: Стат.сб. / Росстат. – М., 2013. – С. 686; в) без учета внутреннего потребления в сельском хозяйстве. В среднем выход муки из 1 кг зерна – 80% (Всё о зерне. URL: <http://girls4girls.ru/pererabotka-zerna/553-produktsiya-vyrabatyvaemaya-iz-zerna-rzhi.html> (дата обращения: 25.11.2014); г) 2011 г. (Российский стат. ежегодник. 2013: Стат.сб. / Росстат. – М., 2013. – С. 686).

Рассмотрим уровень самообеспеченности РФ основными продуктами, исходя из отечественных норм питания с учетом пола и возраста, внутреннего потребления произведенной продукции (зерно для производства комбикормов и др.) (табл. 5).

Таблица 5. Уровень самообеспеченности РФ основными видами продовольствия и сельскохозяйственной продукции для его производства в 2008–2013 гг., %

Продукция	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Зерно	148,2	134,8	93,3	135,9	134,8	98,4
Сахар	106,0	95,6	85,3	124,6	95,1	92,9
Молоко и молокопродукты	83,2	82,9	80,5	81,5	80,2	76,6
Мясо и мясопродукты	66,6	70,6	72,2	74,0	75,9	77,5

Источник: составлено автором по: Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2012 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» / Минсельхоз России. – М., 2013. – С. 11; О мониторинге и состоянии продовольственной безопасности в 2013 году и прогнозе на 2014 год // Правительство России. – URL: <http://government.ru/quotes/11326> (дата обращения: 25.11.2014); Продовольственная безопасность в России: мониторинг, тенденции и угрозы // ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ». – М., 2014. – 56 с.

По прогнозам Правительства России, в 2014 г. отставание по производству молочных и мясных продуктов от пороговых значений сохранится⁶. Исходя из этого, необходимо особое внимание обратить на развитие молочного и мясного животноводства, а также рыболовства и рыбоводства.

Перспективы развития животноводства, производства рыбной продукции

В молочном скотоводстве в России на фоне снижения поголовья коров в стране по сравнению с 1960–1980 гг. более чем вдвое (с 22,2 млн гол. до 8,9 млн), отмечается рост их продуктивности за последние годы, который тем не менее не компенсирует общего снижения производства молока в РФ – с 54,2 млн т в среднем за год в 1986–1990 гг. до 31,7 млн т в 2010–2012 гг.⁷

Кроме того, продуктивность коров в России значительно ниже продуктивности молочного скота в развитых странах, что

⁶ О мониторинге и состоянии продовольственной безопасности в 2013 году и прогнозе на 2014 год // Правительство России. – URL: <http://government.ru/quotes/11326> (дата обращения: 25.11.2014).

⁷ Российский стат. ежегодник. 2013: Стат.сб./ Росстат. – М., 2013. – С. 397.

ведет к более высокой себестоимости и низкой рентабельности производства продукции.

Но потенциал роста продуктивности коров у российских товаропроизводителей при соответствующей государственной поддержке и применении передовых технологий имеется. Так, если на начало 2014 г. в среднем по РФ молочная продуктивность составляла 3898 кг на 1 корову (для сравнения: в Германии в 2011 г. – 7236 кг, Франции – 6674, Италии – 5961, в США в 2010 г. – 9593 кг⁸), то в ЗАО фирма «Агрокомплекс» (Краснодарский край) она достигала 6182 кг, в ЗАО племязавод «Барыбино» (Московская область) – более 7 тыс. кг, в сельскохозяйственных организациях Владимирской области – в среднем 6 тыс. кг⁹ и т.д. Даже находящиеся в более сложных природно-климатических условиях хозяйства Сибири, такие как ФГУП ПЗ «Тополя» Тюменской области, ФГУП «Элитное», ЗАО ПЗ «Ирмень», ООО «Сибирская Нива» Новосибирской области, ЗАО «Назаровское» Красноярского края и ряд других, оснащенных передовой техникой, использующих современные технологии, имеющих квалифицированные кадры, надаивают от одной коровы 6–10 тыс. кг в год.

Целесообразно обратить внимание и на такие перспективные направления производства молока, как козо- и коневодство. Широко известны полезные свойства козьего молока и рост спроса на данную продукцию. Производство кумыса может позволить, учитывая развитие Евразийского экономического союза (ЕАЭС), при достижении продовольственной безопасности, выйти далее на зарубежный рынок Азии.

По производству мяса и мясопродуктов в России наблюдаются достаточно серьезные проблемы. Это касается, в первую очередь, убыточности производства мяса крупного рогатого скота (табл. 6), которая ведет к сокращению поголовья животных. Если за последние годы наметилась тенденция к увеличению поголовья птицы, свиней, овец и коз, то поголовье крупного рогатого скота в 2008–2012 гг. продолжало уменьшаться (1990 г. – 36,3 млн голов, 2012 г. – 11,1 млн голов). Не изменилась коренным образом эта

⁸ Россия и страны – члены Европейского союза. 2013 г.: Стат.сб./ Росстат. – М., 2013. – С. 174; Россия и страны мира, 2012 г. // Росстат. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139821848594 (дата обращения: 25.11.2014).

⁹ Российский стат. ежегодник. 2013: Стат.сб./ Росстат. – М., 2013. – С. 401.

тенденция и в 2013–2014 гг. поголовье свиней, овец и коз также, при тенденции к увеличению, в 2013 г. оставалось ниже уровня 1990 г.: свиней – в два раза, овец и коз – в 2,5 раза.

Таблица 6. Экономическая эффективность производства мяса крупного рогатого скота в РФ в 2007–2012 гг., руб.

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Себестоимость 1 ц реализованной продукции (включая пром. переработку)	5260	6206	5406	7974	9068	9645
Цена реализации 1 ц	4047	4581	4147	5666	6859	7727
Уровень рентабельности реализованной продукции (включая пром. переработку), %	-23,1	-26,2	-23,3	-28,9	-24,4	-19,9

Источник: Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2012 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» / Минсельхоз России. – М., 2013. – С. 64

Но при наличии необходимой господдержки, передовой техники и технологий, квалифицированных кадров и т.д. производство мяса может иметь в России более благоприятные, чем в настоящее время, перспективы.

Так, среднесуточный привес крупного рогатого скота в отдельных хозяйствах Сибири (Тюменская, Новосибирская, Омская области) в среднем в 1,35 раза превосходит среднероссийские показатели (494 г/сутки). И эти результаты могут быть выше, исходя из зарубежного опыта и опыта отечественных специализированных сельскохозяйственных организаций. Это касается также продуктивности свиноводства, имеющего достаточные резервы для увеличения производства продукции в России.

До 2005 г. основную долю в общей структуре производства занимало мясо крупного рогатого скота (около 40%), а с 2006 г. на первое место вышло мясо птицы и свиней. В результате с этого времени в структуре производства России, примерно, по $\frac{1}{3}$ стали занимать мясо птицы и свиней с тенденцией к росту (соответственно до 46% и 29% в 2013 г.) и крупного рогатого скота с тенденцией к снижению (до 21% в 2013 г.). Доля овец и коз держится на уровне около 3%, прочих видов животных – чуть более 1%¹⁰. Намети́лась тенденция к увеличению поголовья се-

¹⁰Россиявцифраx. 2012: Крат. стат. сб./ Росстат. – М., 2012. – 573 с.; Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/# (дата обращения: 25.11.2014).

верных оленей: в 1,3 раза за последнее десятилетие, хотя оленина не является традиционным видом мясной продукции для большей части населения РФ, но это экологически чистое и полезное для здоровья человека мясо.

Рыбоводство и рыболовство в России в последние годы тоже получили более благоприятные условия для развития. Это связано с увеличением господдержки рыбоводства, признанием прав собственности РФ на шельф в Охотском море в 2014 г., открытием острова Яя, увеличившим акваторию России на 452 кв. мили и возросшими в связи с этим возможностями по добыче рыбы. При этом на фоне роста экспорта рыбы свежей и мороженой (в 1,4 раза в среднем за 2010–2012 гг. по сравнению с 2008–2009 гг.) отмечалось некоторое снижение ее импорта ещё до введения Россией эмбарго (в среднем на 10% за тот же период).

Проблемы убыточности

Если в 1990 г. лишь около 3% сельскохозяйственных организаций России были убыточными, то в 2000 г. – уже 53% хозяйств, 41,3% пищевых и перерабатывающих предприятий, 39,2% мукомольно-крупяных. В 2010 г. при снижении доли убыточных организаций уменьшилось в результате банкротства и их общее количество с одновременным значительным сокращением используемых сельхозугодий (на 31,0 млн га к началу 2013 г. по сравнению с 1990 г.) (табл. 7).

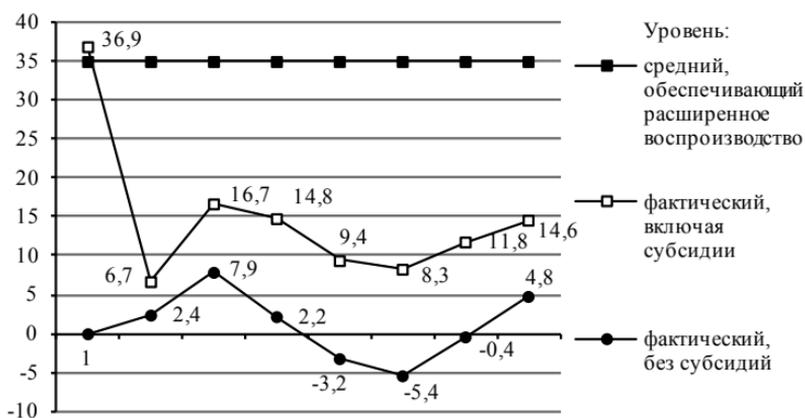
Таблица 7. Динамика количества организаций и используемых сельскохозяйственных угодий в АПК РФ, 1990–2012 гг.

Показатель	1990	2000	2005	2010	2011	2012
Сельскохозяйственные организации, всего	25838	28469	26579	21951	21334	20969
Из них доля убыточных, %	2,8	53	42	29	21,8	24
Сельскохозяйственные угодья, млн га	222,1	197,6	192,6	190,7	190,8	191,1
Предприятия, производящие продукты: пищевые, включая напитки, и табак	5654	4934	4273	2845	2747	2665
Из них доля убыточных, %	н.д.	41,3	35,0	24,7	25,7	23,9
Мукомольно-крупяной промышленности и готовые корма для животных	н.д.	525	472	294	297	290
Из них доля убыточных, %	н.д.	39,2	48,6	27,6	29,6	25,5

Источник: составлено автором по: Развитие АПК РСФСР/Госкомстат РСФСР. – М.: Республиканский информационный центр, 1991. – 379 с.; АПК России в 2005 году/М-во сельского хозяйства РФ. – М., 2006. – 568 с.; АПК России в 2012 году: Ст. сб./Минсельхоз России. – М., 2013. – 604 с.

Причем, если цены на продовольствие, например, мясо и мясопродукты, молоко и молокопродукты выросли в среднем за последние десять лет в 3–4 раза, то на электроэнергию – более 10 раз. Такой диспаритет цен привел к ещё большему снижению финансово-экономической устойчивости российских товаропроизводителей и к банкротству многих из них.

При этом даже у прибыльных организаций уровень рентабельности не обеспечивает расширенное воспроизводство (рисунок). И это на фоне высокой изношенности основных фондов (60–80%), необходимости технико-технологического перевооружения АПК, требующего значительных инвестиций¹¹. В перспективе все это может привести к снижению производства по всем видам продукции, в том числе и тем, по которым в настоящее время Россия достигла уровня продовольственной безопасности.



Источник: составлено автором по: Развитие АПК РСФСР / Госкомстат РСФСР. – М.: Республиканский информационный центр, 1991. – 379 с.; АПК России / М-во сельского хозяйства РФ. – М., 2001. – 467 с.; АПК России в 2010 году / М-во сельского хозяйства РФ. – М., 2011. – 554 с.; Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2012 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» / Минсельхоз России. – М., 2013. – С. 13.

Уровень рентабельности сельскохозяйственных организаций РФ в 1990–2012 гг., %

¹¹ Тю Л.В., Синюков А.Г. Проблемы и перспективы развития технической базы сельского хозяйства Сибири // Вестник АГАУ. – 2014. – №1(111). – С. 133–137.

Кроме того, с учетом всё большего поступления на российский рынок импортных продуктов питания (импорт мяса в 2012 г. по сравнению с 2000 г. увеличился в 2,4 раза, молока – в 3,3 раза, что связано также с вступлением России в ВТО в 2012 г.), обострилась проблема сбыта продукции для отечественных товаропроизводителей. Это обусловлено тем, что российская продукция из-за высокой себестоимости (в связи с более низкой урожайностью растениеводческих культур и продуктивностью животных, производительностью труда сельскохозяйственных работников и изношенностью сельхозтехники и т.д.) недостаточно конкурентоспособна по цене.

Введение ответного эмбарго в России с августа 2014 г. на некоторые сельскохозяйственные и продовольственные продукты могло бы стать благом для отечественных товаропроизводителей. Однако, если импорт из одних стран снижается, то из других – он продолжает расти. Основной прирост поставок продукции за первое полугодие 2014 г. наблюдался из Латвии и Таджикистана (на 27 и 22 % соответственно к январю–августу 2013 г.). Но по основным продуктам питания, определяющим продовольственную безопасность страны, с введением эмбарго произошло существенное снижение импорта (табл. 8). При этом роста цен за август–сентябрь 2014 г. не наблюдалось. Индекс потребительских цен на продовольственные товары в августе 2014 г. к июлю даже снизился на 0,3%, а в сентябре к августу 2014 г. и в октябре к сентябрю повысился лишь на 1%.¹² Рост цен наблюдался по сравнению с августом–октябрем 2013 г. от 2% (на муку и лук) до 26% (на свинину и курицу). Но это нельзя связывать напрямую с введением эмбарго.

Однако если будут наблюдаться рост цен на продовольственные товары и снижение покупательной способности населения, в том числе в результате инфляционных процессов, это приведет к сокращению экономической доступности продуктов питания и к снижению продовольственной безопасности страны, чего нельзя допустить, особенно в современных сложных социально-политических условиях.

¹² Об индексе потребительских цен // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/Main.htm (дата обращения: 25.11.2014).

Таблица 8. Динамика импорта некоторых сельскохозяйственных и продовольственных товаров в Россию в августе 2014 г.

Продукция	Тыс. т	% к	
		июлю 2014 г.	августу 2013 г.
Мясо свежее и мороженое	97,4	85,7	87,9
Мясо птицы свежее и мороженое	27,4	54,0	56,5
Рыба свежая и мороженая	45,7	83,1	76,9
Молоко и сливки несгущенные	13,9	51,6	52,5
Молоко и сливки сгущенные	12,8	97,4	54,4
Из них: молоко и сливки сухие	7,8	92,1	47,5
Масло сливочное	6,3	70,2	88,6
Сыры и творог	16,4	51,5	44,4
Картофель свежий или охлажденный	3,0	6,3	49,6
Томаты свежие или охлажденные	17,6	34,0	71,4
Лук, чеснок, свежие или охлажденные	10,8	32,1	76,5
Капуста	0,9	19,7	42,0
Огурцы и корнишоны, свежие или охлажденные	2,4	128,1	160,7
Яблоки свежие	32,3	63,6	80,0
Кукуруза	0,5	149,6	76,1
Масло подсолнечное, сафлоровое или хлопковое и их фракции	4,0	138,2	163,2
Сахар-сырец	30,0	н.д.	н.д.

Источник: составлено автором по: О состоянии внешней торговли в январе-августе 2014 года // Росстат. – URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/215.htm (дата обращения: 25.11.2014).

Основные направления развития АПК для обеспечения продовольственной безопасности страны

Рассматривая указанные проблемы и рекомендации по нормативам потребления продуктов питания, а также отмечая, что в настоящее время сохраняется недостаток молочных, мясных и рыбных продуктов, можно определить, что для полноценного питания населения страны и достижения продовольственной безопасности по данным видам продукции необходимо увеличить среднюю продуктивность коров при имеющемся в РФ поголовье до 5800–6400 кг молока в год, или на 56–62% по сравнению с фактической; а производство мяса скота и птицы – довести до 8,6–10,1 млн т в год, увеличив на 10–25%. Такие показатели возможно достичь по мясу в среднем за 4–5 лет, по молоку – за 5–7 лет, но только при качественном изменении деятельности АПК.

К решению проблем обеспечения продовольственной безопасности России необходимо подходить комплексно.

- Обратиться к опыту АПК России 1985–1990 гг., современных передовых организаций, зарубежной практики и применять наиболее подходящие методы ускоренного инновационного развития аграрно-промышленного производства. Особенно важны следующие направления:

- увеличение государственной поддержки АПК (с учетом требований ВТО) на долговременных и понятных товаропроизводителям условиях для повышения их финансово-экономической устойчивости, активизации производственной деятельности и перевода на новый технико-технологический уровень;

- применение передовых технологий, позволяющих повысить производительность труда, урожайность растениеводческих культур и продуктивность животноводства, рыболовства и рыбоводства;

- внедрение передовых форм организации труда с учетом имеющегося и необходимого количества и качества трудовых ресурсов.

- Совершенствовать организационно-экономический механизм на федеральном и региональном уровне с использованием налоговых, ценовых и других рычагов, позволяющих достичь паритета взаимоотношений между участниками АПК, а также с хозяйствующими субъектами других отраслей экономики (промышленности, электроэнергетики и др.); стимулирующие направление инвестиций в модернизацию агропромышленного производства, развитие сельских территорий, производственной, социальной и рыночной инфраструктуры села.

- Для предотвращения обезлюдивания сельских территорий, сохранения и развития сельского образа жизни и обеспечения АПК квалифицированными кадрами целесообразно предусмотреть социально-экономическое развитие сельских поселений (центральной усадьбы) с наличием в них фельдшерско-акушерских и полицейских пунктов, магазинов, аптек, детских дошкольных и начальных школьных образовательных учреждений, почты, филиала банка и транспортной сети; строительство благоустроенного жилья из энергосберегающих, сейсмоустойчивых и экологически чистых материалов с подведением всех необходимых коммуникаций (газ, водо- и теплоснабжение, телевидение и Интернет).

- Требуются постоянное и активное взаимодействие специалистов АПК с научными и образовательными учреждениями,

развитие рынка научно-технической продукции и организационно-экономического механизма внедрения научных достижений в производство, стимулирование освоения научных разработок в агропромышленном секторе экономики.

- Поскольку в наибольшей степени устойчивы предприятия, имеющие тесные долговременные взаимодействия с партнерами по всей технико-технологической и организационно-экономической цепочке с выходом на конечного потребителя, необходимо изменить систему взаимоотношений и управления в АПК – активнее применять кластерные принципы и подходы, экономическими методами стимулируя формирование и укрепление производственно-хозяйственных связей.

- Следует обратить особое внимание на качество отечественной продукции: сельскохозяйственного сырья и готовых продуктов питания; не использовать, как и в ряде зарубежных стран (Норвегии, Франции и др.), ГМО и запрещённые добавки (такие, как Е951 в США, Великобритании и др.)¹³, в том числе в процессе производства сельскохозяйственной продукции (антибиотики, гормональные препараты и т.д.); перейти на международную сертификацию качества по системе ISO¹⁴ и в обязательном порядке предоставлять покупателю достоверную информацию о составе пищевых продуктов.

- Нехватку мяса, рыбы и молока можно восполнить за счет поставок из других регионов России, создавая экономические условия, делающие невыгодными экспорт «излишков» продукции за рубеж при ее недостатке на внутреннем рынке. Так, Сибирь может поставлять в другие регионы РФ зерно, молоко и ряд других продуктов. В 2020 г. вывоз молока может составить свыше 1,1 млн т¹⁵. При недостаточности этих ресурсов надо рассмотреть возможности импорта из стран ЕАЭС и Таможенного союза.

¹³ Качественная составляющая продовольственной безопасности России // Капитал страны. Федеральное интернет-издание. – URL: <http://kapital-rus.ru/articles/article/196531> (дата обращения: 25.11.2014)

¹⁴ Международная организация по стандартизации, включающая представителей национальных органов по стандартизации из 164 стран.

¹⁵ Першукевич П.М., Головатюк С.М., Попова Л.Р. Перспективы развития агропромышленного производства Сибири // Инновационная и продовольственная безопасность. – 2013. – № 1. – С. 107–114.

Перспективы платежного баланса в условиях глобальной экономики

А.Е. ДВОРЕЦКАЯ, доктор экономических наук, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Москва.
E-mail: alla.dvoretskaya@gmail.com

В статье анализируются содержание, структура, факторы, динамика и перспективы платежного баланса в условиях глобализации. Рассматриваются взаимосвязи и взаимовлияние трансграничных потоков по линии международной торговли и движения капиталов и кредитов. Международная миграция товарных и капитальных потоков характеризуется с позиций современного экономического положения развитых, развивающихся стран и стран с формирующимися рынками, включая Российскую Федерацию; дается прогноз перспектив платежного баланса в этих группах стран.

Ключевые слова: платежный баланс, международная торговля, капитал, финансовый счет, миграция, трансграничные потоки, глобализация

Долгие годы в межстрановых экономических отношениях доминировала международная торговля. Положение нетто-экспортера товаров, отражавшееся в активном внешнеторговом сальдо платежного баланса, расценивалось как очевидный успех государства. Напротив, пассивный внешнеторговый баланс отождествлялся с низкой конкурентной позицией страны и зависимостью от внешних ресурсов. Лишь в середине XX века в трудах монетаристов платежный баланс стал рассматриваться как итоговая позиция страны в международной торговле и трансграничном движении капиталов.

Международная торговля и движение капиталов

В современном мире состояние внешнеторгового баланса является лишь одним из многих факторов общей конкурентной позиции страны в мировой экономике. Например, лидеры современного мира (США, Великобритания, Япония, Франция), равно как и развивающиеся страны (Индия, Бразилия), имеют отрицательное сальдо торгового баланса. США активно импортируют капиталы и привлекают кредиты, нивелируя отрицательный торговый счет положительным финансовым счетом, а Великобритания имеет двойной дефицит – как по текущему, так

и по капитальному и финансовому счету. С другой стороны, Германия, Китай регистрируют двойной профицит: положительный торговый баланс (и общий счет текущих операций) и платежный баланс в целом. Россия же, с традиционно положительным счетом текущих операций, имеет отрицательное финансовое сальдо, но в целом ее платежный баланс положителен.

Такое многообразие трансграничных связей является результатом предельной глобализации мировой экономики, которую характеризуют колоссальные перемещения товаров, услуг, иных видов материальных ресурсов, миграция человеческого и финансового капитала. И именно энергичное движение финансового капитала в виде прямых и портфельных частных и государственных инвестиций, торговых, межфирменных, банковских, межгосударственных и прочих трансграничных кредитов стало индикатором статуса страны не только как суверенного производителя и торговца, но и как инвестора, кредитора, заемщика, реципиента или донора на мировом рынке капитала.

Многообразные связи резидентов страны с внешним миром отражаются в связях между различными статьями платежного баланса и макроэкономическими показателями монетарного характера. Так, сальдо текущего платежного баланса, безусловно, влияет на размеры денежной массы в стране. Значительное положительное сальдо платежного баланса способствует увеличению международных резервов, но при этом может спровоцировать рост денежной массы и инфляции. Такая «импортируемая инфляция» возникает, как правило, в странах с активным торговым сальдо (например, в России).

Одновременно на состояние счета текущих операций, в особенности на торговое сальдо, активно влияют базовые внутренние макроэкономические показатели и пропорции. Среди них – состояние внутреннего производства и потребления, государственного бюджета, соотношение инвестиций и сбережений. Превышение производства над потреблением товаров и услуг и инвестированием определяет положительное сальдо текущего счета платежного баланса; верно и зеркальное отражение этих позиций. Это не оценка успехов или провалов экономической политики, а лишь констатация сложившихся макроэкономических пропорций. Так же следует воспринимать и влияние превышения сбережений над инвестициями на формирование положительного текущего

сальдо (в противоположной ситуации образуется дефицит текущего счета). Очевидно и уменьшение сальдо текущего счета на величину дефицита госбюджета, поскольку он финансируется за счет сбережений.

Феномен «самодостаточности» капитальных и финансовых потоков

Будучи механизмом выравнивания и урегулирования платежного баланса, трансферты, отражаемые в капитально-финансовом блоке платежного баланса, приобрели и собственную логику развития, определяемую в том числе знаменитой триадой монетарных факторов: уровень и динамика процентных ставок, состояние валютного курса, темпы и уровень инфляции. При этом наблюдается своего рода закольцованность, взаимозависимость и взаимовлияние монетарных факторов как следствие сложности макроэкономических национальных и глобальных процессов.

Почему же операции с капиталом и финансовыми инструментами развиваются активно и суверенно? В конечном счете это объясняется утвердившейся в последние 50–70 лет тенденцией опережающего роста финансовых активов над реальными, более активной динамикой во всех сегментах финансового рынка. Мировой ВВП с 1980 г. по предкризисный 2007 г. вырос в 5,5 раза, а финансовые активы – почти в 17 раз.

По данным Банка международных расчетов в Базеле, средний объем традиционных и срочных валютных сделок за один рабочий день составляет 4 трлн долл. Объем сделок на валютном рынке менее чем за пять рабочих дней соответствует годовому объему мирового внешнеторгового оборота (18,8 трлн долл. в 2013 г.). Сопоставление годового объема валютного рынка (около 1,5 квдтрлн долл.) с объемом годового мирового ВВП (73,5 трлн долл.) показывает **отрыв реального сектора от финансового почти в 20 раз**. Об этом же свидетельствуют опережающие темпы роста банковских активов над темпами роста промышленного производства. Эта общемировая тенденция подтверждается и в России. Так, в РФ активы банковской системы в отношении к ВВП с 2007 г. к началу 2014 г. выросли с 51,9% до 86,0%, а по итогам года превысят ВВП.

При этом в мире объемы высокорискованных парабанковских операций, осуществляемые хедж-фондами, фондами прямых инвестиций, инвестиционными банками, сопоставимы, по данным Совета

по финансовой стабильности, с объемом мирового ВВП и достигли трети всей финансовой системы. Особо рискованный рынок кредитных деривативов и сложно структурированных финансовых продуктов перед кризисом превышал мировой ВВП на порядок.

В мировом масштабе институциональный сектор финансового посредничества и операции в его пределах лидируют по динамике и объемам. Причина кроется в иной, по сравнению с реальным капиталом, экономической природе финансового капитала и плода его эволюции – фиктивного капитала¹.

Мобильная, текучая и подвижная денежная форма финансового капитала позволяет ему с минимальными транзакционными издержками перемещаться между странами, но в совокупности с отрывом от реального капитала это несет в себе **потенциально высокие риски, реализующиеся в разрушительных финансовых кризисах мирового значения.**

Согласно новому исследованию после падения производства во всем мире корреляция темпов роста ВВП различных стран усилилась². Нелогичные, на первый взгляд, синхронные изменения в экономиках стран объясняются быстрым переносом шоков преимущественно финансовых связей – в особенности, в банковском секторе. Будучи и в обычных условиях более мобильными, в ситуации финансового кризиса межбанковские трансграничные связи гораздо более активно транслируют финансовую инфекцию, практически одинаково сильно тормозящую производство во многих странах. Так, несколько раундов количественного смягчения в рамках монетарной политики в США повлияли на объемы производства не только внутри страны, но и у торговых партнеров США и в странах, привязанных к ним в политике валютного курса.

Текущие операции платежного баланса в контексте развития мировой экономики

Современную ситуацию в области международных торговых потоков отличают улучшение баланса рисков в целом, при возобновлении геополитических рисков и большей финансовой

¹ Дворецкая А. Теоретический базис исследования фиктивного и реального капитала // Банковский бизнес. – 2013. – № 2. – С. 31–36.

² Пескатори А. Финансовые кризисы ведут к усилению синхронизации объема производства // Перспективы развития мировой экономики. Интернет-журнал «Обзор МВФ», 30 сентября, 2013. URL: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/survey/so/2013/res093013ar.htm>

волатильности для развивающихся стран и стран с формирующимися рынками (их 153)³. По оценке ООН⁴, вклад этих стран в рост мировой экономики увеличился с 28% в 1990-х годах до почти 40% в 2003–2007 гг. и примерно 75% – после 2008 г.

Эксперты МВФ прогнозируют незначительное повышение мировых темпов роста с 3% в 2013 г. до 3,3% в 2014 г. и 3,8% в 2015 г.⁵ при качественной непрочности этого подъема и довольно сильном разбросе темпов роста в развитых и развивающихся странах.

Мировой финансовый кризис 2007–2009 гг. существенно замедлил темпы роста международной торговли как двигателя глобального роста. Однако ее динамика эластично коррелировала с объемами производства и инвестиций, а с оживлением активности в 2013 г. темпы роста мировой торговли повысились и сохраняют эту тенденцию в ближайшие годы (табл. 1). Из таблицы виден большой вклад развивающихся стран в динамику мировых экспорта и импорта.

Таблица 1. Темпы роста мировой торговли товарами и услугами в 2012–2015 гг., %

Показатель	2012	2013	Прогноз	
			2014	2015
Объем мировой торговли	2,8	3,0	4,3	5,3
Экспорт				
Страны с развитой экономикой	2,1	2,3	4,2	4,8
Страны с формирующимся рынком и развивающиеся	4,2	4,4	5,0	6,2
Импорт				
Страны с развитой экономикой	1,1	1,4	3,5	4,5
Страны с формирующимся рынком и развивающиеся	5,8	5,6	5,2	6,3

Источник табл. 1–3: Обзоры мировой экономики и финансов. Перспективы развития мировой экономики, Апрель 2014. Международный валютный фонд. – С. 2, 56, 58, 64, 70, 73, 217.

Конфигурация мировой торговли во многом зависит от динамики цен на основные торгуемые товары. Цены на продукцию обрабатывающей промышленности, сырьевые биржевые товары,

³ Страны с формирующимся рынком, по оценке МВФ, – Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Индия, Индонезия, Китай, Колумбия, Малайзия, Мексика, Польша, Россия, Таиланд, Турция, Филиппины, Чили и ЮАР.

⁴ Доклад о торговле и развитии, 2013 год. Обзор Организации объединенных наций. – С. 19. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/trdr2013_ru.pdf (дата обращения: 04.12.2014)

⁵ Перспективы развития мировой экономики, Октябрь 2014. Международный валютный фонд. – С. 4.

металлы в 2014–2015 гг. будут постепенно снижаться; возможен рост цен на сельскохозяйственное сырье и материалы. Особенно критично снижение цен на топливо, в результате чего экспорт в странах-экспортерах топлива будет расти медленнее, чем в остальных странах-экспортерах.

Анализируя счет текущих операций в целом, включающий не только торговые потоки, но и трансграничные услуги, первичные доходы и текущие трансферты, рассмотрим их динамику в двух ведущих группах стран (табл. 2).

Таблица 2. Динамика сальдо счета текущих операций по группам стран в 1996–2019 гг., % к ВВП

Страны	Среднее		2011	2012	Прогноз			
	1996–2003	2004–2011			2014	2015	2012–2015	среднее 2016–2019
С развитой экономикой	-0,4	-0,6	-0,1	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4
С формирующимся рынком и развивающиеся	0,2	2,8	1,4	0,7	0,8	0,6	0,9	0,3

Как свидетельствуют данные таблицы, динамика текущих операций за последние 20 лет и в среднесрочной перспективе в развивающихся странах более активна, нежели в развитых. Это отражает глобальные сдвиги активности в области международной торговли. Страны-экспортеры нефти, а также Германия, Япония, Китай, Корея, Индонезия, Малайзия, Тайвань, Сингапур, Таиланд, Филиппины традиционно имеют профицит текущего счета. Их совокупное положительное сальдо, достигнув максимума в 2006 г., к настоящему времени снизилось практически до уровня начала 2000-х годов. При этом Китай и другие страны Юго-Восточной Азии увеличивают внешнеторговый профицит, тогда как в странах-экспортерах нефти он относительно уменьшается, а в Германии и Японии остается стабильным.

На другом полюсе – группа стран с хроническим дефицитом текущего счета. Лидером в группе нетто-импортеров товаров и услуг остаются США, имеют дефицит также Соединенное Королевство, Болгария, Греция, Испания, Ирландия, Польша, Венгрия, Португалия, Румыния, Хорватия, Турция, страны Балтии (табл. 3).

Прогнозируется некоторое улучшение баланса в проблемных странах еврозоны вследствие улучшения макроэкономической ситуации. В странах-экспортерах энергоносителей ожидается уменьшение профицита вследствие снижения экспортных цен,

а у импортеров топлива ситуация неоднозначна: Япония, к примеру, увеличивает импорт, а в США ожидается его снижение.

Таблица 3. Сальдо счета текущих операций по отдельным странам и группам стран, % к ВВП

Страны и регионы	2013	Прогноз	
		2014	2015
Страны с развитой экономикой	0,4	0,5	0,4
США	-2,3	-2,2	-2,6
Зона евро	2,3	2,4	2,5
Япония	0,7	1,2	1,3
Соединенное Королевство	-3,3	-2,7	-2,2
Канада	-3,2	-2,6	-2,5
Другие страны с развитой экономикой	4,8	4,7	4,3
Европа	1,9	2,1	2,2
Страны Европы с развитой экономикой	2,6	2,6	2,8
Страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны Европы	-3,9	-3,6	-3,8
Азия	1,4	1,6	1,6
Страны Азии с развитой экономикой	2,0	2,1	2,0
Япония	0,7	1,2	1,3
Корея	5,8	4,4	3,5
Сингапур	18,4	17,7	17,1
Страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны Азии	1,1	1,2	1,4
Китай	2,1	2,2	2,4
Индия	-2,0	-2,4	2,5
СНГ	0,7	1,9	1,5
Чистые экспортеры энергоресурсов	1,9	2,5	1,9
Россия	1,6	2,1	1,6
Чистые импортеры энергоресурсов	-8,9	-9,0	-7,5
Ближний Восток и Северная Африка	10,3	8,7	6,6
Экспортеры нефти	14,1	11,9	9,7
Импортеры нефти	-6,4	-5,5	-6,4

В контексте глобального развития состояние счета текущих операций платежного баланса желательно гармонизировать со сбалансированным экономическим ростом. Так, в странах с устойчивым и относительно излишним профицитом торгового баланса и недозагруженными мощностями (Китай, Корея, Сингапур, Германия) необходимо поощрение внутреннего потребления и инвестиций, что позволит снизить профицит, сделать платежный баланс более «спокойным» и одновременно будет

способствовать повышению темпов роста. Напротив, в странах с текущим дефицитом (Великобритания, Франция, Индия, Испания) следует поощрять конкурентоспособность экспорта.

При оценке перспектив мировой экономики и международной торговли следует учитывать влияние шоков роста в странах с формирующимся рынком на ситуацию в развитых странах. Эти шоки передаются в основном через каналы торговли. Развивающиеся страны поглощают почти 20% совокупного экспорта из развитых стран, поэтому в случае спада в ведущих странах-импортерах (например, в Китае) будет нанесен ущерб развитым странам. На импорт стран с развитой экономикой из стран с формирующейся экономикой приходится до трети совокупного импорта – в основном биржевых товаров и низкотехнологичной продукции (продовольствие и текстиль), но также машин и оборудования с их постепенно увеличивающейся долей. И здесь любые сбои в цепи поставок негативно повлияют на развитые страны.

Международная миграция капиталов

В мировом масштабе за последнее столетие произошел разворот движения потоков: избыток капитала развитых стран, направлявшийся ранее преимущественно в недостаточно развитые страны и регионы и содействовавший их экономическому росту, теперь предназначен для иных целей: «...Большинство международных потоков представляет собой финансовую диверсификацию... и предназначено в основном для снижения риска путем тщательного регулирования состава портфелей»⁶. Более спекулятивный и хеджирующий характер глобальных потоков объясняется тем, что в развитых странах экономическая структура гармонична и не требует усиленного притока прямых инвестиций для активизации роста, развития национального бизнеса, что, напротив, жизненно необходимо для развивающихся стран.

Одновременно наблюдается интересный эффект, именуемый феноменом «домашнего смещения» (*home bias*)⁷: даже при

⁶ *Obstfeld M., Taylor A. M.* Global Capital Markets: Integration, Crisis, and Growth. – Cambridge, Cambridge University Press, 2004. – P. 31.

⁷ *Cai F., Warnock F. E.* International Diversification at Home and Abroad // NBER Working Paper. – 2006. – № 12220. – May; *Hillberry R., Hummels D.* Explaining Home Bias in Consumption: The Role of Intermediate Input Trade // NBER Working Paper. – 2002. – № 9020. – June.

относительном избытке капитала инвесторы зачастую отдают предпочтение внутреннему инвестированию и менее активно вкладывают в международные финансовые активы.

Исследователями выявлен также эффект неожиданно низкой транснациональной мобильности капитала (парадокс Фельдштейна-Хориоки)⁸, созвучный эффекту домашнего смещения, поскольку означает поглощение рынками излишка сбережений на внутреннем рынке. Вывод Фельдштейна и Хориоки вытекает из тесной корреляции национальной нормы сбережений и нормы инвестирования. В проведенном в России в 2005 г. исследовании Института экономики переходного периода⁹ было показано, что, поскольку в РФ норма инвестиций и норма сбережений тесно не коррелируют, то «...в соответствии с логикой Фельдштейна и Хориоки это означает, что в формировании национальных инвестиций большую роль играют инвестиции из-за границы (либо национальные инвестиции за границу)».

Думается, абсолютизировать постулат Фельдштейна-Хориоки не имеет смысла. В России сейчас наблюдается тенденция к деглобализации рынка капитала. Мы прогнозировали ее в виде массового сокращения банковских транзакций в зарубежных юрисдикциях в результате курса на деофшоризацию экономики и как подтверждение феномена «домашнего смещения»¹⁰. Однако с 2014 г. сокращение внешнего фондирования банков связано не столько с их сознательным выбором, сколько с объективно ухудшившимся инвестиционным статусом России в связи с известными политическими событиями. Что касается деофшоризации и возможного последующего ужесточения валютного контроля, то эти меры противоречат идее глобализации и имеют изоляционистский характер.

Несмотря на описанные эффекты «одомашнивания» инвестиций, трансграничные финансовые потоки в глобальной экономике весьма значимы, что проявляется в росте валютных авуаров развитых стран открытых позиций и банковских требований

⁸ *Feldstein M., Horioka C. Domestic Savings and International Capital Flows // The Economic Journal. – 1980. – Vol. 90. – № 358. – P. 314–329.*

⁹ *Дробышевский С., Трунин П. Анализ взаимодействия счета операций с капиталом и финансовыми инструментами и основных макроэкономических показателей РФ. – М.: ИЭП, 2005. – С. 57.*

¹⁰ *Дворецкая А. Теневой банкинг: институциональное и функциональное регулирование // Деньги и кредит. – 2013. – № 4. – С.13–19 [С. 16].*

по портфельным инвестициям в странах с формирующимся рынком. Однако шоки в виде потенциальных дефолтов в этих странах могут ослабить позиции развитых стран. К этому же может привести и резкое уменьшение спроса стран с формирующимся рынком на долговые инструменты развитых стран¹¹.

В группе развивающихся стран, несмотря на постепенное посткризисное восстановление притока капитала, в целом докризисные значения не достигнуты. Возможный приток спекулятивного капитала вследствие роста ставок в рамках ужесточения монетарной политики не имеет позитивного значения из-за его непродуктивного характера. Спрос инвесторов переключается на развитые страны в связи с большей привлекательностью их активов: сказывается известный «эффект богатства». В соответствии с ним проводимая монетарными властями политика количественных смягчений способствует росту цен не только на финансовые, но и на прочие активы, что активизирует совокупный спрос и выпуск и привлекает инвесторов.

Следует отметить, что мировые потоки капитала находятся под сильным воздействием денежно-кредитной политики США, ужесточение которой может привести к оттокам капитала из развивающихся стран по принципу цепной реакции, к снижению курсов их валют, дестабилизации финансового положения внутренних инвесторов, к общей напряженности совокупного платежного баланса.

Анализ чистых потоков по развивающимся странам, включая формирующиеся рынки, представлен на рисунке 1.

Рисунок показывает тенденцию к совпадению в целом динамики счета текущих операций и частных финансовых потоков, уменьшению и в перспективе стабилизации международных резервов. Докризисных значений прироста резервы не достигли; в 2007 г. совокупные резервы группы стран увеличились на 1186,6 млрд долл., тогда как в 2013 г. – только на 509,3 млрд долл., то есть прирост снизился вдвое.

¹¹ Яркий пример – гипотетическое изменение позиции Китая как крупнейшего экспортера капитала в мире в отношении покупок облигаций США, что, безусловно, стало бы шоком для американской экономики.



* Знак «минус» означает увеличение.

Источник рис. 1–3: построены автором по данным: Обзоры мировой экономики и финансов. Перспективы развития мировой экономики, Апрель 2014. Международный валютный фонд. – С. 211.

Рис. 1. Финансовые нетто-потоки в развивающихся странах и странах с формирующимся рынком в 2006–2015 гг. (2014 и 2015 гг. – прогноз), млрд долл.

Чистые денежные потоки детерминируются в первую очередь величиной сальдо счета текущих операций, определяющей тренды капитальных потоков. Типично преобладание вывоза капитала над ввозом в таких странах-экспортерах сырья и топлива, как Россия, Казахстан, Азербайджан, Саудовская Аравия, Бахрейн, Кувейт, ОАЭ. Денежные притоки от торговли в этих странах не успевают восприниматься, абсорбироваться национальной экономикой (в особенности в странах, работающих на пределе производственных мощностей), и относительный излишек частного капитала экспортируется за границу.

Это характерно и для некоторых развитых стран – крупных экспортеров и товаров, и капитала, например, для Норвегии. Такая внешняя позиция страны позволяет срабатывать клапану, оберегающему экономику от перегрева, помогая центральным банкам ограничивать инфляцию, не скупая относительный излишек иностранной валюты. Можно утверждать, что **отток капитала для ресурсной экономики закономерен** (рис. 2).



Рис. 2. Частные финансовые нетто-потоки в развивающихся странах и странах с формирующимся рынком в 2008–2015 гг., млрд долл.

Как видим, страны-экспортеры топлива являются чистыми донорами капитала, а развивающиеся – реципиентами. Медленные изменения в мировом энергобалансе, происходящие под влиянием геополитических событий последнего времени, со значительной степенью вероятности изменят конфигурацию платежных балансов стран-экспортеров нефти, входящих в группу развивающихся. Постепенное ухудшение их платежных балансов в перспективе может стать катализатором внутренних системных трансформаций и структурных преобразований национальных хозяйств с целью формирования их более гармоничного и диверсифицированного облика. Так, по макроэкономическим прогнозам, доля нефтегазового сектора в ВВП России вследствие диверсификации экономики и падения темпов добычи сократится с 17% в 2013 г. до 14% в 2025 г.

Более дробной предстает структура частных потоков при ее делении на прямые, портфельные и прочие инвестиции (рис. 3).

Обращает на себя внимание абсолютное преобладание прямых инвестиций, ежегодная величина которых достаточно стабильна. По данным ЮНКТАД, в 2013 г. вложения в развивающиеся и переходные экономики составили более 60% общемировых инвестиционных потоков.

Портфельные инвестиции после неустойчивой динамики, обусловленной кризисной волатильностью, также стабилизировались.

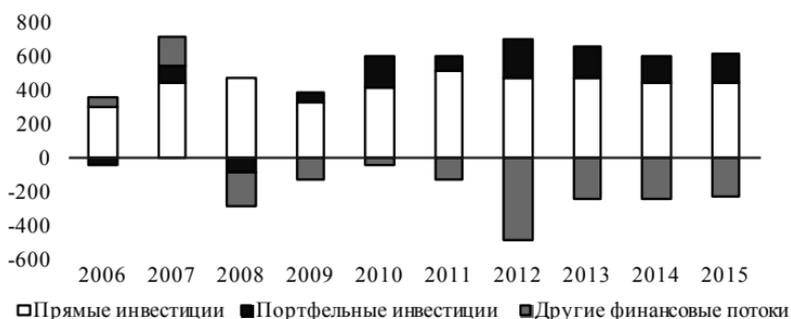


Рис. 3. Структура частных финансовых потоков развивающихся стран и стран с формирующимся рынком в 2006–2015 гг., млрд долл.

Их меньшие масштабы объясняются переориентацией спекулятивных инвесторов на развитые страны. Однако, несмотря на вялую динамику, портфельные инвестиции по своему характеру стали более зрелыми и качественными. Возникли новые классы суверенных долговых финансовых активов, и в составе глобальных инвесторов возросла роль фондов, вкладывающих в такие облигации. Рост волатильности при активизации портфельных инвестиций ставит задачи управления ею как реципиентами капитала, так и монетарными властями.

Что касается прочих финансовых потоков, то нахождение стран развивающихся и с формирующимися рынками в отрицательной зоне объясняется сокращением трансграничного торгового, банковского и межгосударственного кредитования этих стран в сравнении с докризисным периодом. С 2013 г. отток по этим направлениям несколько уменьшился и стабилизировался на среднем уровне 240 млрд долл. в год (в 2013–2014 гг.).

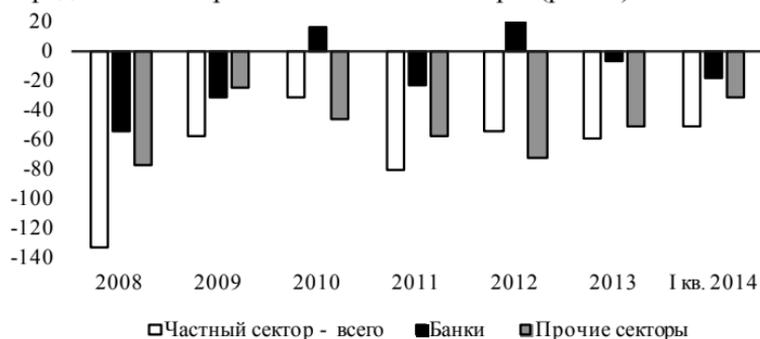
Именно в этом блоке учитываются сомнительные операции¹² как индикаторы бегства капитала. По оценкам Центрального банка РФ и Росфинмониторинга, по статье «сомнительные операции» в 2013 г. из России ушло 27,1 млрд долл.; по статье

¹² Сомнительные операции, в терминологии Банка России, включают имеющие признаки фиктивности операции, связанные с торговлей товарами и услугами, с покупкой/продажей ценных бумаг, предоставлением кредитов и переводами средств на собственные счета за рубежом, целью которых является трансграничное перемещение денежных средств – зачастую ради вывода денежных потоков из-под национального налогового контроля: своевременно неполученная экспортная выручка, фиктивные импортные контракты, серый импорт и пр.

«чистые ошибки и пропуски» (неидентифицируемые операции, среди которых также есть сомнительные) – 11,7 млрд долл., всего 38,8 млрд долл., или около 2% ВВП. В первом полугодии 2014 г. аналогичный экономический блок оценивается, по данным платежного баланса, на уровне 6,15 млрд долл.

Анализируя трансграничные потоки капитала, следует отметить, что именно мобильность движения частного капитала является одним из факторов как эффективного глобального развития, так и роста национальных экономик. Более того, объемы и динамика официальных трансфертов и накопление резервов как индикатора финансовой и долговой суверенной устойчивости являются прямым следствием активности частного сектора.

Платежный баланс раскрывает взаимоотношения между банками и прочим частным сектором, потоки капитала в которых нередко имеют противоположные векторы (рис. 4).



Источник: построено автором по данным платежного баланса РФ.

Рис. 4. Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором в России в 2008 г. – I кв. 2014 г., млрд долл.

В России, как видно по рисунку, в 2008 г. отток капитала достиг рекордной величины (133,6 млрд долл.). В дальнейшем фиксируется стабильный отток, лишь частично объясняемый позицией страны как экспортера сырьевых ресурсов. **Основной экспорт капитала исходит из корпоративного сектора.** Обращает на себя внимание ускорение оттока капитала в 2014 г. вследствие геополитических рисков, инвестиционной неопределенности, падения международного рейтинга, экономических санкций, резкой девальвации рубля, нарастающей инфляции.

Основной формой вывоза капитала для российских банков традиционно является размещение ссуд и депозитов в иностранных банках и компаниях, в том числе кредитование российских компаний через офшоры. Вывоз капитала промышленным сектором объясняется диверсификацией бизнес-рисков, отсутствием привлекательных инвестиционных проектов внутри страны. Для сектора домашних хозяйств немаловажной мотивацией являются вложения средств в зарубежную недвижимость, а также приобретение наличной иностранной валюты на фоне девальвации национальной.

Промышленные корпорации активно привлекают иностранный ссудный капитал не для целей органического развития бизнеса, а для рефинансирования задолженности. Банки используют относительно дешевый ссудный зарубежный капитал для пополнения ликвидности. Иностранный капитал приходит также в виде займов международных финансовых организаций и размещения еврооблигаций. Последний источник «мелеет» из-за стагнации зарубежного рынка и проблем у потенциальных зарубежных кредиторов.

Приток стратегически важных для экономического развития прямых иностранных инвестиций происходит путем долевого участия, реинвестиции доходов, за счет иностранных взносов в капитал российских компаний. На долю прямых инвестиций в РФ приходится примерно 60% всех иностранных инвестиций в РФ. На момент кризиса отношение накопленных иностранных инвестиций к ВВП было низким по сравнению с БРИКС – всего 8% (у ЮАР – 25%, Китая – 20%, Бразилии – 18%, Индии – 10%). Но, по данным ЮНКТАД, в 2013 г. РФ уже вышла на третье место в рейтинге прямых иностранных инвестиций в мире после США и Китая.

В целом прогнозы притока ссудного капитала и прямых инвестиций в банковский и корпоративный секторы России не слишком оптимистичны вследствие замедления экономического роста в стране, негативных политически обусловленных ожиданий зарубежных инвесторов и кредиторов. Особенно сильно от отсутствия внешнего финансирования страдают банки. Недостающую ликвидность они, скорее всего, будут стараться замещать кредитами рефинансирования Центрального банка, но их активизация неочевидна вследствие опасности спекуляций на валютном рынке.

Процентные ставки и миграция капитала

Реальные процентные ставки во всех странах снизились в среднем с 5½% в 1980-е годы до 3½% в 1990-е годы, 2% с 2001 по 2008 гг. и 0,33% – в 2008–2012 гг.¹³ Снижению ставки процента способствовало ускорившееся в последние 10–15 лет повышение доходов и нормы сбережения в группе развивающихся стран. К 2013 г. норма сбережений в группе приблизилась к 35%, причем рост мировой нормы сбережений на 88% обусловлен вкладом развивающихся стран. В свою очередь, повышение сбережений стало следствием ускорения экономического роста, накопления нефтедоходов, стремлением накопления официальных резервов, ментальными и демографическими факторами и пр.

Одновременно понижающее влияние на мировые процентные ставки оказало резкое уменьшение (ниже 20% к ВВП) нормы накопления и инвестиций, особенно со стороны госсектора, в развитых странах.

На динамику мировых ставок влияют также тренды бюджетной, фискальной и монетарной политики, структура инвестиций в части деления на долевые и долговые инструменты и другие факторы. В частности, мягкая денежно-кредитная политика последних лет, проводимая многими странами (прежде всего, США) с целью выхода из кризиса и оживления спроса, по определению основана на снижении процентных ставок.

В среднесрочной перспективе возможно небольшое повышение ставок в случае охлаждения экономики и снижения сбережений на формирующихся рынках и в развивающихся странах. Однако общий уровень ставок останется относительно низким (в диапазоне 0,5–2%) вследствие влияния консервации низкого уровня инвестиций в развитых странах, сохраняющегося спроса на малорискованные активы. Низкие ставки ощутят на себе владельцы сбережений, крупные институциональные инвесторы (пенсионные фонды, страховые компании), банки, их заемщики. Эффект относительно широкого уровня ставок окажется разнона-

¹³ Пескатори А., Фурчери Д. Процентные ставки повысятся по мере нормализации мировой экономики, но умеренно // Обзор МВФ. – 2014. – Апр. URL: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/survey/so/2014/res040314ar.htm> (дата обращения: 04.12.2014)

правленным. Не удовлетворены окажутся финансовые институты и поставщики фондирования (депозитеры, инвесторы). Заемщики, напротив, почувствуют себя более комфортно при обслуживании долга (речь идет и о государственном долге). По исследованиям, «... снижение реальных ставок на 1 проц. пункт в ближайшие 5 лет снизило бы среднее отношение долга к ВВП в странах с развитой экономикой примерно на 4 проц. пункта»¹⁴.

Для многих развивающихся стран ограничение доступа к внешнему финансированию наряду с инфляцией привело к повышению национальных ставок. Например, Банк России в октябре 2014 г. повысил ключевую ставку до 9,5%¹⁵. Мотивацией монетарного ужесточения официально считается усиление инфляционных ожиданий, но к этому подтолкнул и ускорившийся отток частного капитала. Чистый отток за девять месяцев 2014 г. превысил 86,2 млрд долл. при годовом прогнозе 25 млрд долл. (за 2013 г. – 62,7 млрд долл.). Отток по итогам 2014 г. превысит 100 млрд долл.

Манипулирование ставками в контексте движения капиталов по-разному влияет на экономический рост. Повышение ставок задерживает отток капитала, однако негативно влияет на динамику деловой активности вследствие удорожания кредита. Одновременно девальвация улучшает сальдо торгового баланса и обеспечивает ценовое конкурентное преимущество. В условиях же мягкой монетарной политики, которую проводят в основном развитые страны, слишком активное снижение ставок может спровоцировать ослабление требований банков к заемщикам, повышение кредитных рисков и финансовой дестабилизации. В сентябре 2014 г. Европейский центробанк понизил ключевую ставку с 0,15 до 0,05% в целях стимулирования экономического роста и избежания дефляции в регионе, а также установил отрицательную ставку (–0,2%) по депозитам банков в ЕЦБ с целью стимулирования банковского кредитования. Неочевидно, что при этом активизируется рост, возможно и возрастание оттоков капитала.

¹⁴ Обзоры мировой экономики и финансов. Перспективы развития мировой экономики, Апрель 2014. Международный валютный фонд. – С. 89.

¹⁵ Значение ключевой ставки в момент ведения в сентябре 2013 г. составляло 5,5%.

Перспективы движения капитала в глобальной экономике

Поскольку перспективы качества роста и притока инвестиций в развитых экономиках более благоприятные, а развивающиеся страны нуждаются в серьезном наращивании внешнего финансирования, правительства этих стран должны предпринимать меры по развороту тренда капитальных потоков в свою пользу.

В регулировании потоков капитала чрезвычайно важно повышение адаптивности мер валютной и денежно-кредитной политики. В монетарном блоке, в частности, необходима максимально гибкая курсовая политика. С одной стороны, точечная управляемая девальвация способствует выравниванию платежного баланса вследствие оздоровления торгового баланса, повышению конкурентоспособности страны в мировой торговле. Однако ослабленная валюта снижает интерес к инвестированию в данную страну: не только не приходит новый капитал, но и уходят ранее пришедшие инвесторы. В целом конкурентные девальвации, или «валютные войны» (политика «разорить соседа»), в стратегической перспективе нежелательны и не приветствуются мировым бизнес-сообществом¹⁶.

Специфика современного этапа заключается в том, что желание некоторых стран улучшить внешнеторговый статус путем сознательного сдерживания укрепления валюты, нивелируется объективным снижением их валютных курсов на фоне более сильной позиции развитых стран. При оттоке капитала, обусловленном снижением валютного курса, монетарные власти вынуждены производить валютные интервенции, свидетельствующие о наличии достаточных валютных резервов, и разумные масштабы продаж валюты снижают нежелательную волатильность обменного курса.

Одновременно следует проследить влияние изменения курса на инфляцию. Высокий уровень инфляции, девальвация, обычно подстегивающая инфляцию, могут привести к ужесточению денежно-кредитной политики и принятию других мер по достижению

¹⁶ Общеизвестно «придерживание» курса юаня Китаем, что наносит ущерб его главному торговому партнеру – США. Препятствуют укреплению национальных валют также Малайзия, Перу, Сингапур, Колумбия. Эта протекционистская мера, принося кратковременные выгоды, контрпродуктивна в долгосрочной перспективе. Поэтому главы монетарных и финансовых властей группы G7 в феврале 2013 г. призвали воздерживаться от получения конкурентного преимущества за счет ослабления валюты и сосредоточиться на поощрении внутреннего спроса путем мягкой монетарной политики.

ценовой стабильности. В странах, принявших режим инфляционного таргетирования (в их числе Россия), основным инструментом центральных банков становится манипулирование процентными ставками. Секторальные санкции, продовольственное эмбарго, технологический бойкот России, ограничение доступа к финансированию ведущих корпораций и банков ускорили инфляцию, отрицательно отразились на динамике валютного курса, усилили отток капитала. В этих условиях Центральный банк РФ проводит достаточно жесткую денежно-кредитную политику: ключевая ставка повышена с 5,5% на начало 2014 г. до 9,5% к началу ноября, и нельзя исключать дальнейшее повышение ставок. Опасность состоит в торможении экономической активности вследствие ограничения кредитования. Налицо классическое противоречие между приоритетами экономического роста и ограничения инфляции. Думается, в условиях рецессии в России более разумным является смягчение (или, по крайней мере, отказ от ужесточения) денежно-кредитной политики, в частности, стабилизация ключевых ставок.

Очевидным решением станет повышение процентных ставок с целью ограничения инфляции для Индии, Бразилии. В других странах возможны как повышения, так и понижения ставок в зависимости от инфляционных ожиданий, макроэкономической диспозиции и других факторов.

Важным фактором активизации притока капитала и задержки его оттока, а также нейтрализации волатильности обменных курсов является общая стабильность в финансовом институциональном секторе, в особенности в банковском сегменте. Дестабилизация возможна вследствие внезапных курсовых шоков, негативно воздействующих на банки и их контрагентов. Речь идет о банках с высокой валютной позицией, активно кредитующих в иностранной валюте национальные предприятия, работающие на внутренний рынок. Проблема качества активов становится в данном случае общенациональной задачей, решаемой с помощью усиления институционального надзора и контроля со стороны регулятора. На нейтрализацию рисков, провоцирующих шоки изменений валютных курсов, потоков капиталов, направлены, в частности, повышенные требования Центрального банка РФ к капиталу с созданием необходимых буферов, внутреннего риск-ориентированного надзора в крупных банках и т.д.

Следует отметить, что для стратегических инвесторов на первый план выступают перспективы роста в стране инвестирования

с учетом суверенных рисков. Одновременно возникает опасность, что стимулирование роста путем конкурентных девальваций и активизация притока капитала спровоцируют пузыри на национальном рынке. Это ставит перед монетарными властями развивающихся экономик задачи контроля движения капитала и его волатильности, на что обратил внимание бывший председатель Совета управляющих ФРС США Бен Ш. Бернанке¹⁷.



В современном мире активная миграция капитала стала определяющей чертой глобальной экономики. Не случайно сегодняшний дизайн платежного баланса выдержан в монетаристском духе и представляет итоговую позицию страны в международной торговле и трансграничном движении капиталов. Одновременно следует серьезно воспринимать риски и угрозы чрезмерно волатильного движения капиталов вследствие отрыва движения финансового капитала от реального, разрастания операций в секторе теневого (параллельного) банкинга.

Оценивая перспективы движения капитала с позиции глобального роста, следует указать на важность придания как можно более адаптивного характера монетарной, банковской, бюджетной, структурной политике. В условиях мировой финансовой нестабильности, очагов напряженности и шоков как никогда важно суверенное и межгосударственное регулирование потоков капитала во избежание их разрушительной хаотичности.

На примере России как страны – сырьевого экспортера видна закономерность чистого оттока капитала при высоком положительном текущем сальдо в качестве своеобразного демпфера для защиты от перегрева экономики. Однако в большей степени на отток капитала влияют ускоряющиеся девальвация и инфляция на фоне наступающей рецессии вследствие внешних геополитических и внутренних структурных факторов. Такая сложная ситуация ставит перед единым финансовым регулятором в лице Центрального банка РФ непростые задачи, к решению которых должны подключиться и иные экономические ведомства.

¹⁷ Монетарная политика и мировая экономика. Речь председателя Совета управляющих ФРС США Бена Ш. Бернанке в Лондонской школе экономики, Великобритания 25 марта 2013 г. URL: <http://www.fedspeak.ru/130325-Bernanke%20-%20Monpol&globeconomy.htm> (дата обращения: 04.12.2014)

Революция сетевой экономики: розничная торговля

М.Л. КАЛУЖСКИЙ, кандидат философских наук, РОФ «Фонд региональной стратегии развития», Омск. E-mail: frsr@inbox.ru

В статье рассмотрены закономерности и тенденции трансформации розничной торговли в условиях сетевой экономики. Благодаря сетевым технологиям электронных продаж российская экономика может получить уникальную возможность для ускоренного развития производства потребительских товаров. Анализируются также институциональные процессы, связанные со становлением электронной торговли в России.

Ключевые слова: электронная торговля, торговые сети, интернет-маркетинг, распределительная логистика, платёжные системы, розничная торговля, электронные торговые площадки, институциональная политика, торговая инфраструктура, маркетинговые сети, сбытовая политика

Развитие розничной торговли обычно находится вне сферы внимания серьёзной экономической теории. Традиционно считается, что этот процесс связан либо с новыми логистическими или компьютерными технологиями, либо сводится к совершенствованию продвижения товара. Однако сетевая экономика сегодня – это принципиально новые формы экономических отношений, кардинально меняющих содержание розничной (и не только розничной) торговли, она все в большей мере становится одним из источников революционных изменений в экономике.

Под диктатом монополистов

Испокон веков функция розничной торговли заключалась в доведении товаров массового спроса до конечных потребителей. И хотя во всех учебниках по менеджменту и маркетингу было написано, что потребитель определяет параметры производства, именно в розничной торговле происходил разрыв между потребителями как источником маркетинговой информации и поставщиками – как её адресатами. Всё это превращало розничную торговлю в своеобразный «придаток» более крупных игроков на потребительском рынке.

Кардинальные изменения, начавшиеся в Европе и США в первой половине 1980-х гг. (в России – в первой половине 1990-х)

были связаны со стремительным распространением розничных торговых сетей. Последние, обладая большим количеством институциональных преимуществ перед традиционными розничными торговцами, перераспределяли в свою пользу львиную долю прибыли, образующейся в цепи товародвижения. Они ставили в зависимое положение своих торговых партнёров, вынуждая их отказываться от собственной доли прибыли в качестве платы за лояльность торговых сетей.

Дело в том, что производитель может выпустить продукцию, но не способен самостоятельно довести её до конечного потребителя. Тогда как ритейлеры благодаря своим объемам продаж фактически монополизировали эту возможность, диктуя поставщикам условия поставок и оплаты. Увеличение оборачиваемости и роста объемов продаж позволяет торговым сетям почти вдвое снизить торговую наценку, обеспечив себе тем самым внимание и лояльность потребителей.

Пользуясь своим монопольным положением, ритейлеры до сих пор берут плату с поставщиков за размещение рекламы, за проведение промоакций, сдают в аренду торговые места и даже полочное пространство, снимая с себя всякую ответственность за результаты продаж. Мало того, они взимают с поставщиков ещё и специальные бонусы «за вход в сеть», т.е. за право поставлять им произведённую продукцию. Поставщикам приходится принимать заведомо невыгодные условия, так как иначе получить доступ к потребительскому рынку для своих товаров они не могут.

Традиционная розничная торговля в таких условиях априори оказалась неконкурентоспособной, тогда как торговые сети уподобились гигантскому пылесосу по выкачиванию денег из потребителей. В эту игру включились даже российские банки, развернувшие на деньги западных кредиторов масштабное потребительское кредитование покупателей крупнейших розничных торговых сетей. В этой связи весьма показательным представляется прогноз, согласно которому «в ближайшие 5–7 лет процесс консолидации в сфере ритейла завершится, и около 90% рынка займут крупнейшие игроки – сетевые ритейлеры. Оставшиеся 10% поделят несетевые магазины с узкой специализацией, а также так называемые “колхозные” рынки»¹.

¹ Терминология: Ритейл / Управление магазином. URL: <http://www.trade-management.ru/termin/57> (дата обращения: 01.10.2014) .

Однако сегодня на потребительском рынке появился новый институциональный игрок – субъекты электронной торговли. Причём речь идёт не о специализированных интернет-магазинах и не о продающих интернет-сайтах крупных ритейлеров. Это промежуточная форма, время которой уходит так же, как ушли времена доминирования традиционной розничной торговли. Мелкие продавцы в основной своей массе составили реальную угрозу корпоративным торговым сетям.

Электронные новости

Суть успеха электронной торговли заключается в минимизации *транзакционных издержек*, когда-то определивших конкурентные преимущества розничных торговых сетей в борьбе с традиционными формами торговли. Эти преимущества были связаны, с одной стороны, с перераспределением прибыли внутри цепей товародвижения, а с другой – с экономией на масштабах (каждое удвоение объемов продаж ведёт к снижению совокупных издержек в среднем на 20%)². Но рост объемов продаж не имеет никакого смысла, если с другой стороны прилавка нет толп покупателей, готовых приобретать предлагаемые товары.

Традиционный розничный магазин чаще всего может рассчитывать лишь на покупателей в пределах «шаговой доступности». Розничные торговые сети значительно увеличили этот показатель. Однако электронная коммерция предоставила возможность даже самому мелкому предпринимателю быстро и практически бесплатно донести коммерческую информацию до огромного числа потенциальных покупателей по всему земному шару. Такая эффективность маркетингового информирования поставила интернет-пользователей в один ряд с традиционными рекламодателями. Одновременно она вызвала бурный рост новых форм электронной коммерции (продажи в социальных сетях, групповые покупки, псевдошоурумы и пр.)³.

Но главное достижение электронной торговли – *виртуализация товаров*, ставшая проклятием ритейла и панацеей для поставщиков, страдающих от произвола торговых сетей. Наибо-

² Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы. – М.: Экономика, 1991. – С. 175.

³ Калужский М. Л. Электронная коммерция: маркетинговые сети и инфраструктура рынка. – М.: Экономика, 2014. – С. 111–134.

лее полно виртуализация товаров проявляется в дропшипинге (прямой отгрузке)⁴.

Схема ее достаточно проста. Производитель создает сайт в формате интернет-магазина, на котором размещает информацию о производимой продукции с оптовыми ценами, и гарантирует немедленную отгрузку штучного товара после получения предоплаты. Посредник (дроппиппер) копирует описания и изображение товаров с сайта производителя и размещает их на своём интернет-ресурсе от своего имени и по своей более высокой цене. Покупатель, приобретая товар, оплачивает его посреднику, который за вычетом своей торговой наценки переводит оплату поставщику, отгружающему товар напрямую покупателю от имени посредника. Всё, сделка закрыта.

Преимущества такой формы торговли перед традиционной магазинной следующие.

1. Увеличивается объём товарного предложения на рынке без роста реального производства, обеспечивая виртуальное присутствие товара в бесконечном количестве мест продаж. В традиционной торговле это неминуемо вело бы к замедлению оборота и затовариванию.

2. Из торговой схемы выпадает банковское кредитование на всех этапах товародвижения, что обеспечивает дополнительно значительное снижение цены для конечного покупателя. В традиционной торговле участие банков неминуемо ведёт к потере прибыли продавцов и завышению розничных цен.

3. Отсутствуют посредники (опт и розница) со своими торговыми наценками, прибыль которых делится между поставщиком, дропшипперами, новыми логистическими посредниками и потребителями.

4. Поставщики без каких-либо дополнительных затрат получают огромное число торговых представителей (дроппипперов), которые на свой страх и риск безвозмездно со стороны поставщика тратят своё время и силы на продвижение его продукции.

5. Дропшипперы без каких-либо дополнительных вложений получают в своё распоряжение огромный виртуальный

⁴ Эта форма организации продаж была впервые описана в США в 1927 г. См.: *Maynard H. H. Principles of marketing* / H. H. Maynard, W. C. Weidler, T. N. Beckman. – New York: Ronald Press, 1927.

ассортимент готовой продукции, которая не нуждается ни в доставке, ни в предварительной оплате, ни в хранении. И даже обновление ассортимента происходит за считанные минуты на сайте.

6. Покупатели получают виртуальный доступ к огромному и оперативно обновляемому ассортименту потребительских товаров, цены на которые существенно ниже, чем в традиционной торговле. И даже такое оружие монополистов, как административные ограничения, не работает против электронной розничной торговли, поскольку в Интернете нет административных барьеров и границ.

Эра электронной коммерции коренным образом меняет сущность и содержание розничной торговли и экономических отношений на потребительском рынке. Где-то, как в Европе и копирующей её России, электронную коммерцию пытаются обуздать и подчинить в угоду интересам крупных ритейлеров. Где-то, как в Китае и США, ей дают полную свободу, всячески поддерживая на государственном уровне.

При этом в России есть внутренние проблемы, которые осложняют и сдерживают развитие электронной розничной торговли.

Проблема 1. Доставка товаров. Ее в основном осуществляет ФГУП «Почта России», оборот которой только по входящей международной корреспонденции с товарными вложениями ежегодно удваивается⁵. По данным «Почты России» (электронная коммерция осуществляется вне поля зрения органов государственной статистики), только в 2012 г. российскими компаниями было доставлено около 250 млн почтовых отправок с товарными вложениями. Это приблизительно по два отправления в год на каждого жителя России, за исключением малолетних граждан.

Однако у ФГУП «Почта России» имеются все недостатки естественного монополиста: высокие цены, неэффективная логистика и полное отсутствие какой-либо ответственности за сохранность вложений. Едва ли не единственное ее преимущество – общедоступность и повсеместное присутствие, которых лишены наступающие ей на пятки транспортные компании и частные почтовые службы. Не отстает от ФГУП «Почта

⁵ Основные результаты работы «Почты России» в 2013 году // Почта России. – 2014. – № 2. – С. 6.

России» и Федеральная таможенная служба, тоже не желающая возиться с частными отправлениями.

В качестве эталона развития инфраструктуры электронных продаж можно привести Китайскую Народную Республику. Там за доставку отвечают специализированные логистические центры, которые не только централизованно обрабатывают (пакует, маркируют и оформляют) проданные товары, но и осуществляют их экспедирование и таможенное оформление.

При этом таможенное оформление, в отличие от России, в Китае носит уведомительный характер. Китайскому продавцу не нужно оформлять массу бумаг для отправки товаров покупателям. Он должен только заключить договор с логистическим центром и встать на учет в таможенной службе в качестве экспортера продукции. Остальное за него сделает логистический распределительный центр, который упакует товар, интерактивно оформит его на таможне и чартером доставит в страну пребывания покупателя.

В результате скидки на почтовую доставку из Китая достигают до 70% от тарифов общедоступных почтовых операторов⁶. Сегодня в Китае, например, экономически выгодно продавать на торговой площадке eBay калькуляторы на солнечной батарее по цене около 1 долл. с бесплатной международной доставкой заказной бандеролью⁷. Тогда как в России столько стоит внутреннее заказное письмо весом до 20 г безо всякого товарного вложения.

Проблема 2. Оплата товаров. Эталонном инструментом оплаты товаров в электронной торговле считаются платёжные системы PayPal и Skrill (бывшая Moneybookers). Их преимущество заключается в возможности с помощью компьютера мгновенно совершать взаимные платежи не только юридическим, но и физическим лицам. Именно международная платёжная система PayPal делает возможными многомиллиардные обороты международной торговой площадки eBay, а Skrill – Delcampe. Кроме того, указанные платёжные системы осуществляют функции арбитража в электронной торговле, рассматривая претензии по сделкам и возмеща потерпевшим убытки от мошенничества.

⁶ Сайт компании «PFC Express». URL: <http://www.parcelfromchina.com/> (дата обращения: 01.10.2014)

⁷ Поисковый запрос: Mini Slim Credit Card Solar Power Pocket Calculator Free Shipping.

В России тоже существуют аналогичные платёжные сервисы – например, PayU на торговых площадках Molotok и Tiu.Ru и др. Однако регулятор (Центральный банк РФ) упорно не замечает компании, занимающиеся интернет-эквайрингом⁸, которые, например, в отчете, подготовленном в 2011 г. для Комитета по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов (Базель, Швейцария), даже не упоминаются⁹.

Отчасти ситуацию можно объяснить лоббированием со стороны банковских структур, развивающих свои платёжные системы (например, Maestro Сбербанка России). Проблема лишь в том, что Сбербанк России агрессивно продвигает свои банковские карты Momentum, тогда как эквайринговые компании работают с множеством независимых платёжных систем. В результате на потребительском рынке услуг интернет-эквайринга в России доминируют сегодня американская PayPal, английская Skrill и активно внедряется китайская AliPay, через которые российские покупатели оплачивают свои зарубежные покупки.

Проблема 3. Продажа товаров. На рынке электронной торговли в поисках более дешёвых и оригинальных товаров покупатели обращаются на электронные торговые площадки, такие как eBay, AliExpress и «Молоток». Только на российском «Молотке» присутствует ежедневно более 250 тыс. посетителей и представлено более 12 млн товарных предложений¹⁰. Аудитория основных конкурентов – eBay и AliExpress – в десятки раз больше. При этом продавцом на электронной торговой площадке может стать любой интернет-пользователь: от студента, продающего старый учебник, до дилера промышленного предприятия, предлагающего в розницу товары массового спроса.

Сборы за сделки на электронных торговых площадках составляют 4–8% от цены товара и взимаются после продажи. Например, электронная торговая площадка «Молоток» гарантирует безопасность сделок, а также возмещение покупателям возмож-

⁸ Интернет-эквайринг – приём к оплате платёжных карт через Интернет с использованием специального web-интерфейса.

⁹ Платёжные, клиринговые и расчетные системы в России (Красная книга Банка международных расчетов) / Платёжные и расчетные системы. Вып. 29. – М.: Центральный банк РФ, 2011.

¹⁰ URL: http://university.molotok.ru/?page_id=2739 (дата обращения: 01.10.2014).

ных потерь в случае мошенничества на сумму до 10000 руб., а её конкуренты – вообще без ограничения суммы. Ни одна торговая сеть не может предложить поставщикам и покупателям товаров столь же привлекательные условия. Для дропшипперов такая торговля открывает поистине безграничные возможности.

В целом инфраструктура электронных розничных продаж в России даже превосходит по своей конкурентоспособности параметры ведущих зарубежных конкурентов – eBay и AliExpress. Ее основное преимущество – дешевизна и доступность предоставляемых услуг. Некоторые недостатки связаны с техническим несовершенством торгового интерфейса и непрофессионализмом менеджмента, но это скорее болезни роста.

Борьба старого и нового

В настоящее время разного рода лоббисты ломают копья вокруг давно обсуждаемого проекта постановления Правительства РФ о снижении беспощинного порога ввоза товаров из-за рубежа с 1000 до 150 евро и веса отправок – с 31 до 10 кг. Правительство атакуют неспособные конкурировать с виртуальными торговцами крупные ритейлеры и ФГУП «Почта России», для которой отправления с товарными вложениями являются важнейшим источником доходов.

При этом даже по сведениям о внутренних электронных продажах, не учитывающих трансграничные поставки и продажи на электронных торговых площадках, объёмы электронной торговли в России растут феноменально. Так, по данным компании Data Insight в 2013 г. оборот розничной электронной торговли в России достиг 520 млрд руб. (16,3 млрд долл.), годовой прирост – 28% в рублях и 25% в долларах США¹¹. Причём, этот показатель в течение последних пяти лет стабильно прирастает на 27–33% в год.

Сегодня наблюдается массовая экспансия розничных торговых сетей в электронную коммерцию. На первый взгляд может показаться, что именно они там доминируют. Но только до тех пор, пока не возникает альтернатива в виде чисто виртуальных

¹¹ *Вирин Ф., Овчинников Б.* Электронная торговля в России. 2014. URL: http://www.slideshare.net/Data_Insight/virin-ovchinnikov-rif2014ecommerce (дата обращения: 01.10.2014).

продавцов с объективно меньшими транзакционными издержками и гораздо более низкими ценами при расширенном ассортименте.

Ритейлеры не могут без ущерба своим традиционным продажам предложить ни того, ни другого. Поэтому они вынуждены параллельно создавать клоны-дискаунтеры под новыми названиями, ориентированные на более взыскательных покупателей (например, магазины «TechnoPoint» для сети «DNS» или сайт «RBT.ru» для торговой сети «Эксперт»). Цены там рассчитаны на любителей сниженных цен, которых в обычный магазин завлечь все равно не удастся. Разумеется, такая стратегия используется не от хорошей жизни.

В Интернете нет монополии на торговую информацию – она всё равно прорвётся – неважно, в социальных сетях или где-то ещё. Поэтому причина масштабнейшей кампании противодействия развитию электронной розничной торговли, наблюдаемой сегодня в России, заключается в различном уровне транзакционных издержек в магазинной и электронной торговле, и изменить ситуацию административными методами невозможно.

С помощью повышения таможенных пошлин административными методами можно снизить конкурентоспособность российских субъектов электронной торговли. Однако это приведёт лишь к тому, что на российском потребительском рынке их место займут китайские и американские конкуренты. Лоббирующих повышение таможенных пошлин крупных ритейлеров это не спасёт, поскольку обойти пошлины не так уж сложно, тогда как издержки ритейлеров от роста таможенных пошлин лишь возрастут за счет затрат на лоббирование.

Положение в сфере розничной торговли менее всего позволяет надеяться на возможность возврата к прежним временам доминирования ритейла на рынке магазинной торговли. Очень хорошо в этой связи прослеживается вектор происходящих изменений, направленный в сторону доминирования не производителя как начала торговой цепи, а, наоборот, потребителя как источника её благополучия.

Благодаря вседесущности Интернета, потребители сами стали диктовать условия продаж всем участникам электронной торговли. В этой схеме нет места верховенству докризисных методов продвижения (PR и рекламе). В ситуации, когда рекла-

модатели и производители утратили монополию на достоверную информацию о товаре и его конкурентоспособных параметрах, потребители получили право самостоятельного выбора в условиях неограниченного конкурентного предложения.

Формирование новой торговой инфраструктуры

Этот процесс развивается достаточно быстрыми темпами, независимо от желания или нежелания рыночных монополистов или государственного регулятора. Для производителей основным фактором конкурентоспособности становится длительность производственного цикла. Чем он короче и гибче само производство – тем выше конкурентоспособность предприятия. Это связано с тем, что благодаря автоматизации сделок на первое место выходят так называемые «предпродажи» (pre-sales), когда сначала заключается сделка, а затем уже осуществляются производство и поставка товаров напрямую покупателям.

Чтобы схема заработала, необходимы посредники нового типа – специализированные логистические центры, трансформирующие валовые отгрузки товаров производителями в адресные поставки потребителям. В этой схеме нет места ни оптовым торговцам (логистические услуги оказываются по фиксированным тарифам на основе стандартных калькуляций), ни банковскому кредитованию (кредитор – конечный покупатель, предварительно оплачивающий приобретаемые товары). Сэкономленная маржа определяет снижение цены для конечных покупателей.

Меняется технология розничных продаж, когда покупатель имеет дело не с реальными товарами, а с их образцами в Интернете или в выставочном зале. Покупатель, основываясь на получаемой от розничного торговца информации, самостоятельно принимает решение о покупке и оплачивает товар. Оплата товара мгновенно идет по торговой цепи в сторону производителя (поставщика), запуская весь механизм товародвижения.

В результате на смену традиционному магазину (со складом, товарными запасами и пр.) приходят демонстрационный зал (физический или виртуальный) и пункты выдачи (либо служба доставки). Эта система уже применяется в России, например, в онлайн-мегамаркете OZON.ru (3 млн товаров, 700000 посетителей

ежедневно, 17 способов оплаты и доставки товара)¹². Однако для формирования полноценного рынка электронной торговли даже самого крупного корпоративного предложения явно недостаточно, так как доставка, оплата и купля-продажа должны быть независимыми, общедоступными и организованными по единым тарифам¹³.

В качестве эталона также можно взять китайские электронные торговые площадки, бесплатно предоставляющие розничным продавцам виртуальные торговые площадки (Taobao, AliExpress, DHGate и ряд др.).

Розничные торговцы на них либо выступают в качестве дроппиippers, либо предварительно выкупают оптовые партии товара по отпускным ценам производителей на распродажах. Обычная магазинная и оптовая торговля в этом процессе не участвует. Торговая площадка действует круглосуточно, не требуя ни торгового персонала, ни коммунальных и прочих затрат, ни офисных или торговых помещений. Всё происходит автоматически, обеспечивая равный доступ потенциальных покупателей к торговым предложениям продавцов независимо от места их нахождения и времени суток.

Поставщики (производители), распространяя продукцию через независимых розничных продавцов, формируют глобальную сеть торговых представителей, добровольно продвигающих их товары в виртуальной среде. Розничные торговцы здесь не только распространяют продукцию, но и служат идеальным барометром рыночного спроса, заменяя собой маркетинговые исследования.

Всё это становится возможным благодаря политике китайского правительства, целенаправленно поддерживающего создание международных распределительно-логистических центров, принимающих на себя все заботы по упаковке, маркировке, транспортировке и таможенному оформлению товаров¹⁴. Кстати,

¹² Пункты выдачи заказов OZON.ru. URL: <http://www.ozon.ru/context/detail/id/1687456/#1687457> (дата обращения: 01.10.2014)

¹³ Калужский М. Л. Логистическая инфраструктура электронной коммерции // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. – № 3. – С. 45–53.

¹⁴ Например, SP eCommerce Pte Ltd. URL: <http://www.specommerce.com> (дата обращения: 10.11.2014)

не только в Китае, но и в России массово создаются компании, специализирующиеся на оказании логистических услуг в сфере организации трансграничных поставок.

Проблема лишь в том, что все эти компании встроены в систему товародвижения китайских товаров и никак не задействованы для продвижения на зарубежные рынки российских товаров. Для её решения следует переориентировать политику государства на поддержку новых высококонкурентных форм ведения бизнеса. В противном случае вакантное пока место отечественных субъектов электронной торговли займут зарубежные конкуренты, а местные ритейлеры всё равно рано или поздно утратят контроль над рынком. Уже сегодня, по данным ФГУП «Почта России», доля почтовых отправок из Китая достигает 41% общего объёма входящей корреспонденции, и этот процесс только нарастает¹⁵.

Аналогичная ситуация наблюдается и в платёжной среде электронной коммерции. Так, например, китайская международная платёжная система UnionPay, конкурирующая с платёжными системами VISA и MasterCard, более 10 лет обеспечивает безопасные платежи при совершении сделок с китайскими товарами по всему миру.

В Российской Федерации сегодня сложились все условия для создания аналогичной инфраструктуры. Однако широко презентуемая «Национальная система платёжных карт» не предусматривает использование технологии 3D Secure, обеспечивающей безопасность оплаты товаров и услуг в Интернете¹⁶. Это неминуемо бьёт по российскому сегменту электронной торговли, снижая потенциал использования его возможностей для формирования в России продекларированного ещё в 2009 г. Правительством РФ международного финансового центра¹⁷.

¹⁵ «Зелёный коридор» для посылок из Китая // Почта России. – 2013. – № 6. – С. 9.

¹⁶ *Ерёмина А., Воронова Т.* и др. После запуска Национальной системы платёжных карт интернет-платежи могут остаться без защиты // Ведомости. – 17.10.2014. URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/34864431/internet-platezhi-vremenno-bezaschitny> (дата обращения: 01.11.2014).

¹⁷ Создание международного финансового центра / Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/finances/creation> (дата обращения: 01.11.2014).

Представляется, что продолжающееся лоббирование в Правительстве РФ корпоративных интересов заинтересованными структурами вряд ли позволит хоть как-то разрешить указанную проблему. Пока институциональные приоритеты государственных органов власти и управления подразумевают формирование в России международного рынка ценных бумаг, но не создание на постсоветском пространстве единой платёжной среды, где у российской промышленности объективно могли бы появиться новые конкурентные возможности и преимущества¹⁸.

Вместе с тем инфраструктура виртуальной розничной торговли сформируется в России независимо от чьего-либо желания в самые ближайшие годы, поскольку для этого сложились благоприятные экономические условия. Вопрос лишь в том, какое производство будет обслуживать эта новая инфраструктура, и ВВП какой страны в результате увеличится.

Новые формы и методы продаж

Чтобы понять причину феноменального успеха электронной торговли, следует отказаться от мифа, связанного с определяющей ролью рекламных коммуникаций в интернет-маркетинге и о том, что реклама якобы формирует потребительский спрос. Массовый приток покупателей в электронную торговлю обусловлен их желанием самостоятельно и независимо от назойливой рекламы реализовать своё право на достоверную информацию о товаре и его выбор. Маркетинговые технологии традиционной торговли не дают покупателям такой возможности. Электронная торговля предполагает не только заведомо больший выбор, чем в любом супермаркете, но и возможность получить исчерпывающую информацию о товаре из независимых источников, выбор оптимальной цены и оптимального поставщика.

Главное условие анализа рыночных преимуществ электронной торговли заключается в том, что **бессмысленно даже пытаться применять к ней лекала традиционной магазинной торговли**. В эпоху переизбытка информации и продолжающегося экономического кризиса покупатель не хочет забивать себе

¹⁸ Калужский М. Л. Институционализация платёжной среды электронной коммерции в России // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 2 (188). – С. 8–19.

голову рекламной чепухой. Он хочет покупать товар наилучшего качества, по самой низкой цене и с минимальными усилиями.

Именно этими обстоятельствами и обусловлены феноменальный успех электронной торговли и бессилие торговли традиционной. Так, например, по данным консалтинговой компании Gemius, около 70% россиян как минимум раз в месяц заходят на сайты электронной торговли, ежедневная аудитория которых достигает 9,6 млн человек, генерируя при этом около 250 млн просмотров¹⁹.

Аналогичная ситуация складывается и в других странах. Например, настоящим бичом магазинной торговли в Великобритании стало то, что там называется шоурумिंगом (англ. showrooming), когда покупатель примеряет понравившийся товар в магазине, а затем заказывает его через Интернет по более низкой цене²⁰.

Этот процесс в конечном итоге и определяет тенденции развития электронной розничной торговли в стремительно развивающейся сегодня сетевой экономике.

1. На смену традиционным магазинам приходят выставочные залы, где можно примерить и рассмотреть понравившийся товар, чтобы затем заказать его у виртуального продавца.

2. Товары доставляются на дом почтой, курьером, или их можно получить в пунктах выдачи. В электронной торговле важно только первое знакомство с товаром, потом его можно смело заказывать «вслепую».

3. Огромное значение приобретает интеграция коммуникативных технологий. Уже сегодня товар можно приобрести, просто сфотографировав на телефон его QR-код. И недалек тот день, когда любая бабушка с помощью телевизионного пульта сможет выбрать на экране телевизора и зафиксировать булку хлеба, а через пару часов получить и оплатить покупку в ближайшем пункте выдачи либо с курьерской доставкой.

4. Электронная торговля через предпродажи становится коллективным заказчиком производимой продукции от име-

¹⁹ Кто покупает онлайн? / Gemius. – 17.06.2014. URL: <http://www.gemius.ru/542/kto-pokupaet-onlajn.html> (дата обращения: 01.11.2014)

²⁰ Loller B. Retailers Are Using Consumer Mobile Devices to Offer a Great In-Store Experience / AdAge. – 19.03.2014. URL: <http://adage.com/article/digitalnext/retailers-showrooming-a-bad-thing/292167/> (дата обращения: 01.11.2014)

ни потребителей. Главным фактором конкурентоспособности производителей становится способность максимально сократить производственный цикл и свести производственный процесс к выпуску товаров по предоплаченным заказам.

Сетевая экономика возвращает рыночную конкуренцию из сферы финансовых манипуляций в сферу товарного производства на качественно новом уровне самоорганизации. Определяющее значение при этом имеют институциональные условия ведения бизнеса и качество логистической инфраструктуры электронной торговли. В своей совокупности они определяют условия и показатели развития глобального промышленного производства.

Сегодня мы являемся свидетелями качественного перехода к новому институциональному циклу в развитии мировой экономики. Причём экономику Российской Федерации трудно назвать аутсайдером в этом процессе. Однако есть определённая угроза критического отставания в условиях недостаточного понимания важности происходящего, которой в сложившихся условиях следует уделить повышенное внимание.

«ЭКО»-информ

В целях удовлетворения потребности экономики в квалифицированных кадрах, в системе профессионального образования Республики Татарстан сформирован государственный заказ на подготовку квалифицированных рабочих и специалистов исходя из потребностей работодателей и отраслевых министерств республики.

Согласно разработанному регламенту отраслевые министерства и ведомства ежегодно формируют прогноз потребности отрасли в подготовке кадров по специальностям начального, среднего и высшего профессионального образования на планируемый год и последующие два года. При этом учитываются перспективы развития отрасли, наличие трудовых ресурсов, свободных рабочих мест, выбытие работников в связи с естественной убылью и сокращением численности штатов, а также возможности замещения иностранной рабочей силы.

Инвесторам, реализующим в регионе новые инвестиционные проекты, предлагается заполнить форму по потребностям в кадрах на официальном сайте Министерства труда, занятости и социальной защиты РТ, которая будет учтена при подготовке прогноза на пять лет.

Источник: РИА-Рейтинг: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2014.pdf
(дата обращения 17.12.2014)

Интересный и поучительный бред

Е.Б. КИБАЛОВ, доктор экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск. E-mail: kibalovE@mail.ru

Великий русский социал-демократ Г.В. Плеханов в своей знаменитой статье «О тезисах Ленина и о том, почему бред бывает подчас интересен»¹, критикуя не менее знаменитые апрельские тезисы Владимира Ильича, разъяснил читающей публике России того времени, почему бредовые тексты, писанные и произнесенные в форме речи, могут быть интересными и поучительными.

Напомним, что имел в виду Г.В. Плеханов.

Во-первых, он не соглашался с Лениным, утверждавшим, что, якобы, со стороны России Первая империалистическая война (конкретно против Германии) была «империалистской» и «грабительской». И далее оспаривал утверждение вождя мирового пролетариата, что ответственность за указанный характер войны со стороны России ложится на русский капитал.

Во-вторых, возражая Владимиру Ильичу, Георгий Валентинович писал: «Если капитализм еще не достиг в данной стране той высшей своей ступени, на которой он делается препятствием для развития ее производительных сил, то нелепо звать рабочих, городских и сельских, и беднейшую часть крестьянства к его низвержению».

Но большевики к Г.В. Плеханову не прислушались, сделали в России революцию 17-го года, и чем к 91-му году дело кончилось – общеизвестно. И это поучительно. Однако интересно также, чей бред круче – ленинской гвардии, соорудившей СССР на руинах царской России, или ельцинских младореформаторов, трансформировавших осколок СССР в современную Россию. Об этом история пока однозначного ответа не дает. Страна сейчас находится, как говорят ученые-синергетики, в состоянии «странного аттрактора» – малейший, даже слабый толчок, внешний или внутренний, и мы построим или неОГУЛАГ, или скатимся в болото либерального фундаментализма. Представляется, что нужно найти небредовую золотую середину. Поэтому опять же интересно и поучительно – кто и как ее ищет в сегодняшней России.

¹ Плеханов Г. В. Год на Родине // Полное собрание статей и речей 1917–1918 г. в двух томах. Том первый. J. Povolozky & EDITEURS, 13, rue Bonoparte, Paris (). С. 19–29.

Под таким углом зрения проанализируем статью Игоря Слюняева с претенциозным названием «“Камо грядеши”, Россия», опубликованную недавно в «Литературной газете»² и воспринимаемую нами как бред. Почему этот бред интересен и поучителен как некая аллюзия на новом витке российской истории, рассматривается ниже.

Статья интересна уже тем, что принадлежит перу министра Минрегионразвития, ныне ликвидированного (министерства, но, слава Богу, не министра). Министр, хотя и бывший, принадлежит к политической элите России, и поэтому его точка зрения как бы высвечивает характер идей, рождающихся и обсуждаемых в ее среде. Как и всякая концепция, то, что предлагается г-ном Слюняевым в статье, состоит из двух частей: описательной, т.е. фиксирующей современное состояние России в аспектах социальном и экономическом, имеющих региональную привязку, и нормативной, отражающей взгляд автора на то, как должно быть «сегодня и в долгосрочной перспективе».

Описывая нынешнюю свою озабоченность (и, видимо, своего круга власть предержащих), автор излагает: «Нам предстоит решить проблему удержания большой территории малой численностью населения». Большая территория – это большое богатство, и в социальном государстве, каким является Россия по Конституции, естественным способом ее удержания представляется справедливое распределение богатства между членами общества. Если оно справедливо, то вопрос удержания территории (при современных средствах слежения и контроля на основе информационных технологий плюс высокоточное и дальнобойное оружие), является техническим. Верните народу отобранное при похабной приватизации по Чубайсу, спрятанное в офшорах и иных укрытиях наворованного. Вылечите от алкоголизма и наркомании, дайте современное образование и приличное жилье – и малочисленное население не только удержит любимую вами территорию, но и вернет России все незаконно отнятое типа Крыма. То есть, как писал А.И. Солженицын, займитесь сбережением народа, и сохранение территории станет следствием такой стратегии.

А что предлагает бывший министр Слюняев? Он считает, что стратегию социально-экономического развития Российской Федерации «правильно было бы определить... как документ

² Литературная газета. – 2014. – № 39. – С. 1, 12.

об экономическом развитии и повышении качества жизни людей, чтобы мы не становились заложниками принятых социальных обязательств (курсив наш. – Е.К.), а реализовали более логичную модель – повышение качества жизни людей через экономическое развитие». Вот она, голубая мечта отечественных чиновников и либералов-«прихвизгаторов»: никаких социальных обязательств перед населением, наша стратегия – чтобы у нас все было, а нам за это ничего бы не было. Что и определяется нами как бред.

Далее. С точки зрения того, что следует сделать, чтобы решить вышеуказанную проблему, намечается создать условия «для компактного расселения вдоль границ и побережий при вахтовом освоении континентальной части [страны]». Как это понимать? Побережья страны, пригодные для комфортного проживания людей, в своей большей части заселены. Заселить побережья арктических морей и, например, моря Охотского было бы неплохо, но кто туда поедет и сколько это будет стоить? Плотно заселить территории вдоль нашей границы с Китаем общей протяженностью 4,5 тыс. км было бы тоже неплохо, но откуда взять столько переселенцев и опять же денег, чтобы их обустроить? Ведь только в подпирающей российское Приамурье с юга китайской провинции Хэйлунцзян проживает более 38 млн человек, и, чтобы создать демографическое равновесие вдоль границы, туда придется переселить половину занятого населения России.

И что такое континентальная часть страны, какие ресурсы намечено добывать в этой части вахтовым методом с опорными зонами вдоль границ и побережий? Поскольку в концепции не оговорено иное, следует ли понимать, что автор предлагает «дорогим россиянам» добывать немереные ресурсы, например, торфа в болотах Приобья (когда кончится нефть) переменным составом рабочей силы, а постоянно жить за Полярным кругом?

Но и это еще не все. Предлагается поставить вопрос о дезурбанизации региональных столиц и крупных мегаполисов. Действительно, примерно 100 млн человек в России живут в городах и городских агломерациях, а занимают зоны их проживания всего 2% российской территории. И лишь 40 млн человек живут в сельской местности, где миллионы гектаров земель, пригодных для сельскохозяйственного использования, пустуют. В этой ситуации дезурбанизация городов предполагает внутреннюю колонизацию неиспользуемых земель. Естествен вопрос: где, как пел незабвенный Высоцкий, деньги, Зин, на все эти затеи? А денег, как

показывает элементарный анализ нынешнего положения России, нет и в ближайшее время не предвидится. И здесь, чтобы освежить аллюзию, мы возвращаемся к оценке апрельских тезисов В. И. Ленина Г. В. Плехановым.

Георгий Валентинович, указывая на бредовость тезисов Владимира Ильича, специально ссылался на гоголевского Поприщина, у которого проявления бредовости имели место в состоянии: «Числа не помню. Месяца тоже не было. Было чорт знает что такое». Правда, в статье нашего автора есть попытка учета непростой ситуации, в которой находится сейчас Россия. Так, он пишет, что санкции против России дают хороший повод для реформатирования и развития реального сектора экономики. Выходит, что наше поведение реактивно: не было бы повода, так и жили бы неперформатированными со всеми вытекающими из этого печального факта следствиями. Что ж, такая констатация вполне разумна.

Однако в целом ситуация оценивается в стиле «большого оптимистического гламура»: и продовольственную безопасность мы обеспечим, и духовную тоже, и с либералами разберемся, чья индивидуалистическая идеология уничтожает институт семьи. А также реализуем много мегапроектов, которые призваны вызвать духовный подъем и сконцентрировать ресурсы «для экономического развития и повышения качества жизни людей». Непонятно только, откуда возьмутся средства для всего этого, несомненно, хорошего. Западные кредиты перекрыты, отечественные банки «длинных» денег в нужном количестве не имеют, Китай – весьма сложный партнер в смысле кредитования, у правительства России «зачачки» есть, но они не так велики. Падают цены на нефть и курс рубля. Говорить о повышении качества жизни людей при двузначной инфляции просто неприлично.

Таким образом, даже если ослабить жесткость определений и плехановский термин «бредовость» применительно к статье г-на Слюняева заменить на политкорректный «неадекватность», существо дела не меняется. Предложенные в ней концепции и оценки, на наш взгляд, стратегически опасны для России и должны быть радикально пересмотрены. Потому что нельзя повторять ошибок прошлого и в очередной раз наступать на грабли, скажем так, сомнительных идей и некомпетентных оценок. Хотя и в этом случае изучение причин бредовости как протоосновы помутнения сознания на определенных этапах нашей истории поучительно и представляет научный интерес.



Строгановская «вотчина» – начало корпоративных форм организации промышленного освоения Урала и Сибири¹

К.И. ЗУБКОВ, кандидат исторических наук, Институт истории и археологии Уральского отделения РАН, Екатеринбург. E-mail: zubkov.konstantin@gmail.com

В статье анализируется формирование «вотчинного» хозяйства солепромышленников Строгановых как первого в истории России примера создания промышленного региона на ее колонизируемых восточных окраинах и прототипа современных «территорий опережающего развития». Исследуются характер взаимоотношений Строгановых с государством, достоинства и недостатки созданной ими модели предпринимательства, ее преимущества по сравнению с государственными методами эксплуатации территорий.

Ключевые слова: Строгановы, жалованная грамота, государство, Урал, Сибирь, освоение, посессия, солеварение

Формирование систем территориально-экономического управления на базе государственных, частных и смешанных корпораций нельзя считать чем-то абсолютно новым для России. Нечто подобное административно-управленческим и экономическим новациям последнего времени (создание Министерства по развитию Дальнего Востока и разработка проектов организации «территорий опережающего развития» с особым льготным режимом функционирования бизнеса) уже существовало на восточных окраинах России в период их ранней колонизации. Ретроспективный взгляд на эти первые опыты, возможно, мало что дает в плане конкретных рекомендаций, но позволяет увидеть нечто существенное для понимания логики процессов освоения новых территорий.

Одним из первых примеров такого рода можно считать образование в середине XVI в. на Урале вотчинных владений солепромышленников из Сольвычегодска, «именитых людей» Строгановых.

В 1558 г. жалованной грамотой царя Ивана IV Григорию Аникеевичу Строганову были переданы во владение «пустые» земли по обоим берегам Камы от устья р. Лысьвы (чуть ниже

¹ Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект № 14-18-01625).

Соликамска) до устья р. Чусовой и впадающим в нее рекам на протяжении 146 верст – всего около 3,4 млн десятин земли. В 1568 г. брату Григорию, Якову, были пожалованы земли от устья до верховьев р. Чусовой площадью 4,1 млн десятин. В 1597 г. Строгановы получили еще один большой земельный массив по р. Каме и Очеру. Последнее из крупных царских земельных пожалований Строгановым состоялось в 1701 г. – на Зырянские соляные промыслы и земли по р. Обве, Иньве и Косье. Путем пожалований, покупок и захватов Строгановы, получившие в 1610 г. звание «именитых людей» и в 1722 г. титул баронов (а позднее – и графов) Российской империи, сосредоточили в своих руках почти 11 млн десятин земли (из них позднее 3,7 млн были изъяты государством на строительство городов и заводов). До 1760-х гг. все уральские владения Строгановых оставались у этой семьи и с полным правом могли рассматриваться как монолитная частновладельческая патронимия².

Хозяйственно-правовой статус строгановской «вотчины»

Из-за отсутствия в жалованных грамотах четких определений первоначальный юридический статус владений Строгановых вызывал споры уже в дореволюционной историографии. Именуемые вотчиной (наследственной собственностью), строгановские земли первоначально, как отмечал русский историк П. И. Небольсин, представляли собой «кортомное» (посессионное) владение или аренду, поскольку Строгановым предоставлялось лишь право на льготных условиях пользоваться естественными богатствами приобретенного края, но далеко не в тех размерах, какие обеспечивает право полной собственности³.

Пожалованные Строгановым земли до их прихода в экономическом смысле считались «пустым местом», не приносящим государству никакого дохода. Они были свободны от уплаты даней и податей (в частности, ясачной повинности), которыми обычно облагалось туземное население присоединяемых восточных территорий.

² Строгановы и Пермский край. – Пермь, 1992. – С. 5–6.

³ Небольсин П. И. Покорение Сибири. – СПб., 2008. – С. 63.

Зарождение «вотчины» Строгановых очень выразительно характеризует разделение функций государства и частных промышленников, которое в дальнейшем многократно практиковалось при освоении Урала и Сибири. В интересах заселения и освоения потенциально богатых, но геополитически уязвимых территорий государство на некоторый срок уступало право их первичного освоения (как и все связанные с этим риски) частным лицам, оставляя за собой лишь стратегический контроль.

Так, Григорию Строганову предоставлялось право на пожалованных землях поставить городок, снабдив его пушками и пищальями; заводить на свои средства пушкарей, пищальников и воротников «для береженья от нагайских людей и от иных орд»; по речкам и озерам – рубить лес, распахивать пашни, ставить дворы, ловить рыбу, искать рассолы, ставить варницы и вываривать соль⁴. Для снабжения пашен и промыслов рабочей силой Строганову разрешалось беспрепятственно призывать людей со стороны, за исключением податного населения⁵.

Как видим, государство в этом вопросе бдительно охраняло свои фискальные интересы.

За все материальные трудности по хозяйственному освоению новых территорий и их обороне от набегов Строгановы получали не только долгосрочную льготу (Григорий – на 20 лет, Яков – на 10) в виде права безоброчно вести многообразную хозяйственную деятельность – от уплаты всех государственных податей освобождалось и призванное ими на новые земли население. Строгановы освобождались также от повинности бесплатно снабжать подводами, проводниками и кормами следующих через их земли государевых посланцев (послов, гонцов и др.). В пределах своего владения им разрешалось вести с приезжими беспошлинную торговлю хлебом, солью и другими продуктами по свободным ценам. По прошествии «урочных лет» Строгановым предписывалось доставлять все подати и оброки непосредственно в Москву. На всех иных территориях государства продажи соли и рыбы, доставляемых из строгановских владений, подлежали обложению пошлиной на общих основаниях⁶.

⁴ Миллер Г. Ф. История Сибири. Изд. 2-е, доп. Т. 1. – М., 1999. – С. 326.

⁵ Ключевский В. О. Сочинения в 9-ти т. Т. 2. Курс русской истории. – Ч. 2. – М., 1987. – С. 294.

⁶ Миллер Г. Ф. Указ. соч. – С. 326–327.

Существенной уступкой государства было и то, что на своих землях Строгановы получали полный административно-судебный иммунитет – право управлять своими поселянами и судить их по всем видам преступлений. Неподсудность Строгановых и их людей наместникам и их тиунам получила повторное закрепление в царской грамоте 1564 г.⁷, из чего можно сделать вывод о том, что в судебно-правовой сфере отношения Строгановых с соседними местными администрациями выстраивались не сразу и далеко не бесконфликтно. Сами же Строгановы по всем возможным к ним имущественным и денежным искам должны были судиться только в Москве⁸.

Вместе с тем у льготного режима строгановской «вотчины» были ограничения. При обнаружении месторождений серебряных, медных и оловянных руд Строгановым предписывалось не разрабатывать их самим, но немедленно сообщать о находках в государственные инстанции. Им не только разрешалось привлекать на свои земли не обремененных тяглом людей, но и вменялось в обязанность принимать таковых из числа самостоятельно пришедших, не препятствуя им заниматься в том числе солеваренным промыслом и рыбной ловлей. Запрещалось также чинить препятствия свободной беспошлинной торговле приезжающих из других частей государства купцов и торговцев, самовольно облагать повинностями местное туземное население («пермичей») и посягать на их старые промысловые угодья. Фактически государство рядом оговорок потенциально изымало из хозяйственной юрисдикции Строгановых все угодья туземного населения, которые облагались прежде государственными повинностями или ясаком в пользу незадолго до этого завоеванного Казанского ханства⁹.

Под строгим контролем государства находилось и устройство в строгановской «вотчине» городских поселений. После возведения указанного в царской грамоте 1558 г. «городка» Канкора Г. Строганову пришлось отдельно просить разрешения поставить в 20 верстах от него, на месте обнаружения новых

⁷ Дополнения к Актам историческим, собранные и изданные Археографической комиссией. Т. I. СПб., 1846. – С. 169–171.

⁸ Миллер Г. Ф. Указ. соч. – С. 327.

⁹ Небольсин П. И. Указ. соч. – С. 59–60.

соляных рассолов, еще один укрепленный городок – Кергедан (Орел-городок)¹⁰. Это право было ему предоставлено жалованной грамотой 1564 г.¹¹

Сибирская перспектива

В 1574 г. Григорий и Яков Строгановы получили от Ивана IV новое пожалование на соседние с их владениями сибирские земли. Это стало прологом к деятельному участию Строгановых в организации похода Ермака в Сибирь в 1581 г., но не имело важных последствий для их собственной хозяйственной экспансии. Самый дальний горизонт освоения, согласно жалованной грамоте, должен был простираться до Иртыша и Оби. Эти земли предоставлялись Строгановым с 20-летним льготным периодом, в течение которого они и призванные ими на поселение люди освобождались от всех государственных податей и повинностей, однако их отдельные хозяйственные права заметно расширялись: им разрешалось на сибирских землях самостоятельно заниматься железодельным промыслом, а также проводить опыты по переработке других руд и минералов¹².

При этом государство возлагало на Строгановых и государственные функции – обязывало их облагать в пользу государства всех «иных людей», желавших заняться выплавкой металлов, оброком, размер которого должен был определяться в зависимости от богатства местных руд. Таким образом государство стремилось и на дальней окраине в существенном для себя вопросе обеспечения металлами сохранить стратегический контроль. Кроме того, вместе с правом беспошлинной торговли в своих новых владениях Строгановы получали право вести на этих же условиях и внешнюю торговлю. Возлагались на них и политические задачи – приводить в русское подданство и брать под свою защиту подвластных Сибирскому ханству местных туземцев («остяки», «вогуличи», «югричи», «самоедь»), организовывать сбор и отправку взимаемого с них ясака в Москву¹³.

¹⁰ Соловьев С. М. Сочинения в 18-ти т. Кн. III. История России с древнейших времен. Т. 5–6. – М., 1989. – С. 668.

¹¹ Дополнения к Актам историческим, собранные и изданные Археографической комиссией. Т. I. – СПб., 1846. – С. 169–170.

¹² Миллер Г. Ф. Указ. соч. – С. 333.

¹³ Там же. – С. 334.

Возрастающая щедрость власти и ее особое доверие к Строгановым объяснялись ее заинтересованностью в создании укрепленного и хозяйственно обустроенного русскими людьми заслона против участвовавших набегов «сибирского салтана» на пермские владения. Для Строгановых же проникновение в Сибирь представляло интерес с точки зрения диверсификации их хозяйственной деятельности, в том числе добычи и торговли пушниной¹⁴.

Взаимоотношения Строгановых с государством

Хотя государство и требовало от Строгановых не посягать на соседние территории, не оговоренные в жалованных грамотах, контроль за этим со стороны правительства был едва ли возможен, поскольку границы владений Строгановых фиксировались приблизительно. Необходимость обращаться к правительству за новыми пожалованиями возникала для Строгановых только в тех случаях, когда хозяйственные перспективы требовали крупных приращений территории, явно выходящих за ранее положенные пределы.

Еще в дореволюционной литературе историками были поставлены под сомнение и первенствующая роль Строгановых в заведении солеваренного производства в Прикамье, и законность их прав на целый ряд территорий. Было доказано, что земли, приобретенные Строгановыми по жалованной грамоте 1558 г., можно было считать «пустыми» лишь с большой натяжкой, поскольку они издавна использовались как «отхожими людьми» Чердынского и Усольского уездов (имевшими на них даже уставную грамоту от 1553 г.), так и местным ясачным населением (от лица которого в пользу Строгановых перед царем свидетельствовал «пермич» Кодаул, вероятно, подкупленный солепромышленниками)¹⁵. Нечеткость границ строгановских владений и стихийное расширение их хозяйственной активности за пределы своих «вотчин» приводили к неизбежным столкновениям государственной и «вотчинной» юрисдикций, в частности, к конфликтам с русским и туземным населением и, как следствие,

¹⁴ См.: Азиатская Россия в геополитической и цивилизационной динамике. XVI–XX века / В. В. Алексеев, Е. В. Алексеева, К. И. Зубков, И. В. Побережников. – М., 2004. – С. 36.

¹⁵ Дмитриев А. А. Пермская старина. Вып. I. Древности бывшей Перми Великой. – Пермь, 1889. – С. 96–100.

с воеводскими администрациями. Большая часть таких конфликтов (вторая половина XVI–XVII вв.) разрешалась в пользу Строгановых, располагавших на местах своей легальной частной армией. Высшая власть вмешивалась лишь в тех случаях, когда деятельность Строгановых вступала в явное противоречие с фискальными и другими стратегическими интересами государства.

Так, в 1622 г. чусовские «вогуличи» пожаловались в столицу о «насилстве и обидах» Максима Яковлевича Строганова, который посылал своих людей «в их вотчины, украдом, соболей и куниц и бобров и всякого зверья и рыбы ловити», чем подорвал их способность платить ясак в государственную казну. Несмотря на благожелательное отношение к Строгановым царя Михаила Федоровича, на эту жалобу последовал его строгий указ верхотурским воеводам И. Пушкину и Д. Зубову выслать на место стрельцов и казаков, перехватывать нарушителей и вершить над ними суд в Верхотурье¹⁶.

В октябре 1683 г. верхотурскому воеводе М. Толстово поступил суровый царский указ с требованием принять меры против самовольных действий Григория Дмитриевича Строганова. Обвинения сводились к тому, что его люди самовольно проложили через Чусовскую вотчину новую проезжую дорогу в Сибирь, по которой туда бежали тяглые крестьяне из Чердынского и Усольского уездов и из поморских городов. Этой же дорогой беглые и гулящие люди приходили грабить крестьянские поселения в Усольском уезде на р. Обве, а приказчики Строганова не только не помогали в розыске грабителей, но и укрывали их у себя вместе с добычей. По этой же дороге люди Строганова самовольно вывозили из Сибири с трудом доставляемый туда хлеб, что являлось прямым нарушением государственных запретов – чтоб «без нашего Великих Государей указу, в Сибирь новых дорог не прокладывали и из Сибири в Руские города хлеба не вываживали»¹⁷.

Последний эпизод указывает на проблему, которую отмечали все исследователи строгановского землевладения. Трафаретная формула пожалованных грамот – «пашни росчистя велети пахати, и дворы ставити...» – в большей мере отражала пожелания правительства в части регулярного заселения и обживания новых

¹⁶ Акты исторические, собранные и изданные Археографической комиссией. Т. III. 1613–1645. – СПб., 1841. – С. 166.

¹⁷ Там же. Т. V. 1676–1700. – С. 182.

территорий, чем деловые интересы Строгановых, деятельность которых почти целиком сосредоточилась на развитии солеваренного промысла. Интерес к разработке новых соляных рассолов лежал в основе всех мотивировок их челобитий. Им удалось привлечь на свои промыслы необходимое число работников (в конце XVI в. – около 10 тыс. человек), но по-настоящему населить и колонизовать свои «вотчины», снабдить их в достатке хлебом и обеспечить защитой от набегов им не удалось даже к началу XVIII в. (о чем свидетельствовали просьбы Строгановых о земельных пожалованиях уже в правление Петра I)¹⁸. Вероятно, по этой причине не состоялось и сибирское предприятие Строгановых.

В чем Строгановы определенно преуспели, так это в создании первой в России коммерчески успешной горной отрасли промышленных масштабов – солеварения. Прибирая мелкие промыслы, получая от власти, скупая и захватывая соленосные участки, Строгановы сумели на начальном этапе развертывания своего дела использовать особый правовой режим своих «вотчин» для значительного расширения производства соли и торговли ею. Помимо продажи соли в своих «вотчинах», Строгановы уже в начале XVII в. имели крупные сбытовые конторы в Нижнем Новгороде, Муроме, Архангельске, Казани, Калуге и Вологде¹⁹.

В части эффективности производства соли предприятия Строгановых неизменно превосходили казенные. Одним из последних крупных приобретений Строгановых стала передача им из ведения казны на рубеже XVII–XVIII вв. убыточных Зырянских соляных промыслов со всеми приписанными к ним лесами, деревнями и починками на условиях единовременной уплаты соляных пошлин и ежегодной бесплатной доставки в Москву 100 тыс. пудов соли. Принявшему промыслы Г.Д. Строганову после отмены ряда обременительных для него условий (быть посредником в уплате соляных пошлин, которые, как правило, вторично взимались потом с купцов; не наряжать приписанных к промыслам крестьян на новые работы) удалось быстро восстановить производство²⁰.

¹⁸ Удинцев В. А. Посессионное право. – Киев, 1896. – С. 4–5.

¹⁹ Акты, собранные в библиотеках и архивах Российской Империи. Т. III. – СПб., 1836. – С. 106.

²⁰ 1000 лет русского предпринимательства: Из истории купеческих родов / Под ред. О. Платонова. – М., 1995. – С. 61.

Свидетельством коммерчески прибыльного развития соляного дела и секретом неизменно благожелательного отношения к Строгановым практически всех русских царей являлось то, что успешные солепромышленники со второй половины XVI в. регулярно оказывали правительству финансовую поддержку, особенно в кризисные периоды. Уже в 1566 г. строгановская «вотчина» как потенциальный (по прошествии льготных «урочных лет») финансовый резерв была включена Иваном Грозным в состав опричнины²¹.

Особенно возросло значение финансовой поддержки Строгановыми правительственной власти после завершившегося едва ли не полным разорением страны Смутного времени и в условиях продолжающейся войны с Речью Посполитой. В 1613 г. в ответ на обращение вновь избранного царя Михаила Федоровича Романова Строгановы выплатили в казну не только «всякие денежные доходы», которые они задолжали казне за прежние годы, но и предоставили правительству крупные займы в виде «денег, и хлеба, и сукон, и рыбы, и соли, и всяких товаров»²². В 1615 г., сверх выплаты положенных 3 тыс. руб., Строгановы ссудили казне 13 800 руб., а в 1616 г. внесли «по соборному приговору» на нужды ведения войны сначала 16 тыс. руб., а затем еще 40 тыс. руб.²³

Широкая помощь Строгановых государству и казне продолжалась в течение XVII – начала XVIII вв., и эти свои затраты они в значительной мере компенсировали расширением своего дела на новых пожалованных благодарным правительством землях. Поддержка правительства имела также критическое значение для периодического возобновления жалованных Строгановым прав на земли и превращения их в наследственные.

Частная инициатива и государственная эксплуатация – два метода освоения новых территорий

Сколь бы уникальным ни был пример масштабного предприятия Строгановых, соединивших в своих руках промышленную деятельность и общее управление территорией, он отвечал господствовавшим тогда представлениям о целесообразности

²¹ Дополнения к Актам... Т. I. – С. 172.

²² Акты, собранные в библиотеках и архивах Российской Империи. Т. III. – С. 3.

²³ Там же. – С. 112, 114.

особого управления для вновь присоединенных земель к востоку от Волги. Это проявилось, прежде всего, в создании территориальных приказов – центральных учреждений с областной компетенцией. Наряду с отраслевыми, действовали областные приказы, а также чети (четверти) – подразделения казначейского ведомства (Большого прихода), заведующие сбором податей с отдельных территорий государства. Их возникновение отражало сложную, осуществлявшуюся случайным образом и еще лишенную четких принципов, дифференциацию управления дворцовым, а затем и государственным хозяйством²⁴.

После непродолжительного периода, когда еще только присоединяемая к Русскому государству Сибирь по инерции управлялась ведавшим внешними сношениями Посольским приказом, ее делами последовательно ведали четь дьяка Вахрамея Иванова (с 1596 г.), приказ Казанского дворца (с 1599 г.), а с 1637 г. – выделившийся из последнего особый Сибирский приказ²⁵.

Существование областных приказов объяснялось, с одной стороны, ограниченными возможностями власти распространить на отдаленные и слабо заселенные территории регулярную систему управления, а с другой – довольно узким спектром интересов, которые подталкивали государство к освоению этих новых земель на востоке. Территория Сибири конца XVI–XVII вв. могла рассматриваться как объект ограниченной ресурсной эксплуатации, прежде всего, ее главного природного богатства – ценной пушнины. Это проницательно заметил беглый дьяк Г.К. Котошихин в своем знаменитом сочинении о Московском царстве²⁶.

Фактически освоение Сибири, как и управление ее огромной территорией, протянувшейся от Волги до Тихого океана, было подчинено тогда одной главной функции – организации добычи пушнины и регулярного поступления в казну ясака. Для этой цели и поддерживались в Сибири вся опорная сеть городов и острогов с военно-служилым населением и регулярная

²⁴ Подробнее см.: Рожков Н. А. Происхождение самодержавия в России. Изд. 2-е. – М., 2012. – С. 78–89.

²⁵ Андриевич В. К. История Сибири. Ч. 1. Период с древнейших времен до установления главенства города Тобольска и основания Иркутского острога. – СПб., 1889. – С. 113–114.

²⁶ Московия и Европа / Г. К. Котошихин. П. Гордон. Я. Стрейс. Царь Алексей Михайлович. – М., 2000. – С. 84.

доставка туда хлеба. Все остальные хозяйственные и административные функции носили подсобный, а потому неразвитый характер. Это в известной степени объясняет, почему на фоне уже довольно далеко зашедшей дифференциации управления дворцовым, а затем и государственным хозяйством Сибирь управлялась территориальными приказами как отрасль.

Как бы то ни было, подчиненная Сибирскому приказу административная система управления восточными окраинами Русского государства явилась достаточным условием для эффективной фискальной эксплуатации ясачного населения и пополнения казны ресурсами пушнины. Однако при переходе к более сложным ступеням развития производства эта система оказалась в высшей степени неэффективной. Настойчивые попытки Сибирского приказа в XVII в. организовать на Урале и в Сибири поиски руд металлов и других полезных ископаемых, а тем более их переработку, наталкивались на непреодолимые препятствия. Как свидетельствуют документы той эпохи, при отсутствии на местах специалистов и просто предприимчивых людей любое вновь организуемое дело тонуло в бесконечных, тянувшихся годами согласованиях с Москвой, сложностях доставки знающих людей, припасов, необходимого оборудования и снаряжения.

На этом фоне может быть в полной мере оценено все значение развертываемой на месте предпринимательской инициативы (а вместе с ней и создаваемого центра принятия решений), пример чего явила деятельность рода Строгановых.

Veselova E.Sh., Novosibirsk

Why the Republic of Tatarstan is a Successful Region

The development of the Republic of Tatarstan during the post-Soviet time is an impressive story of success. According many indicators of the social and economic development, the region takes the leading positions in Russia. How this could particular subject of the Federation do in the context of the economic chaos dominated in the country? The paper tries to identify objective and subjective prerequisites of the region's achievements.

Republic of Tatarstan, Rustam Minnikhanov, Mintimer Shaimiev, regional industrial policy, Tatarstan model of development

Khayrullin A.R., Assistant on Economic Problems to the President of Tatarstan

Team Game

Effective economic policy is one of the necessary conditions of successful economic development. A.R. Khayrullin, Assistant to the President of the Republic of Tatarstan in his interview talks about what approaches Tatarstan applies to its policy-making and what it focuses on while implementing the policy.

Economic policy, complex development of the region, government procurements, investment climate

SEZ Alabuga: Particular Experience of the Special Economic Zone

The Alabuga Special Economic Zone started its way to nowadays achievements long before its official date of opening in 2005. The administration and people of the Republic of Tatarstan have persevered in their attempts to develop the regional economic capacity since the 1980s through the epoch of hard times and painful economic reforms.

SEZ Alabuga, Republic of Tatarstan, residents of SEZ, Yelabuga Automobile Plant (ELAZ), SOLLERS Ford

Fedorova N.V., Zelenodolsky Plant Gorky, Zelenodolsk

Zelenodolsky Plant Gorky: from Its Survival to Development

Defense machine-building enterprises were in the most vulnerable situation in the years of market reforms. Only tens among hundreds of Soviet defense plants could self-actualize in new economy. Such observations when a plant could reach its pre-reform output and enter into new markets may number in the ones. That is why it is interesting to be at Zelenodolsky Plant Gorky.

Zelenodolsky Plant Gorky, Ak Bars Hockey Club, shipbuilding, water transport, defense procurement

Voronov Yu.P. Institute of Economy and industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk

The game Vertically. Nobel Prize on Economics 2014

Author describes personality and scientific achievements of 2014 Nobel prize on economics winner Jean Tirole as researcher and educator. He discusses of modern economic terms transfer to Russian language and actuality of regulated market problems for modern Russia. Fundamental result of laureate is underlined – market regulation itself can be interpreted as market mechanism.

Nobel prize, Jean Tirole, economic terminology, regulated market, market mechanism

Alexeev A.V., Institute of Economy and industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk

Modernization of Russian Economy: Who Will Pay the Bill?

The article demonstrates that the low labor productivity in Russian economy is a result of low capital assets existing. In order to reach the level of labor productivity of developed countries it is necessary to invest in Russian economy 5-12 trillion dollars. The main financial sources for this investment program are: rate of saving increasing, returning Russian capital from foreign markets, mobilization of foreign investment.

Investment, modernization, labor productivity, capital assets, international investment position

Marshalova A.S., Zhdan G.V., Bakulina V.I., Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences, Socio-Economic Department of Legislative Assembly of Novosibirsk Oblast, Novosibirsk

Inefficiency of State Governance System as a Main Factor of Russia's Backwardness

In this paper an attempt has been made to estimate the efficiency of the state governance system of the Russian Federation and its ability to successfully solve the priority problems of socio-economic development of Russia. The conclusion has been made about the lack of a systematic approach to making managerial decisions intended to ensure the balance of interests of all socio-economic development participants.

System of governance, efficiency, investment projects, regional and municipality disparities in social development, lack of labor resources, rural municipalities of Novosibirsk region (oblast), food security

Afontsev S.A., Institute for World Economy and International Relations, and Institute of International Relations (MGIMO-University), Moscow

Perspectives on Global Economic Governance

Since the beginning of the global financial crisis in 2008, the architecture of global economic governance has undergone substantial changes. Although much progress has been made in reducing 'democracy deficit' which had long plagued international economic institutions, the traditional 'legitimacy-operativeness' dilemma is still in place. To cope with this dilemma, multilateral regulatory initiatives should be supplemented by a country-club approach in areas where serious interest mismatch of major global players is present. Recent financial initiatives of the BRICS countries are revealing examples of potential gains such an approach can bring without affecting any third party negatively.

Global economic governance, international economic institutions, efficiency-legitimacy dilemma, G20, BRICS

Gataulina E.A., Uzun V.Ya., Nikonov Agricultural Institute, Agrofood Policy Center at the Institute of Applied Economic Research of the Academy of National Economy and Civil Service at the President of the Russian Federation, Moscow

State Support of Agriculture Under Conditions of WTO Requirements, Sanctions and Antisauctions

Actions of authorities in charge of agriculture undertaken to protect domestic agricultural producers after Russia's WTO accession, imposed economic sanctions and retaliatory ban of imports of basic foodstuffs are analyzed. It is shown that under these conditions agricultural producers in Russia has a chance to significantly increase the share of the supply of products to the domestic market. However, this effect may be offset by a significant deterioration in the

access of farmers to credit resources, the freezing of new investment projects, planned elimination of milk subsidies, increasing competition from the non-agricultural companies for funding from the agricultural budget.

Sanctions, state support of agriculture, WTO requirements, subsidies, investments

Shchetinina I.V., *Institute of Economy and industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk*

Food Security – what are the Achievements and Prospects?

The article describes the theoretical and practical aspects of ensuring food security of the country, given the experience of foreign countries, identified problems agribusiness (APC) Russia and the basic directions and activities that enable you to solve existing problems.

Food security, self-sufficiency of foodstuffs, accessibility of food, consumption rates

Dvoretzkaya A.E., *The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration RF, Moscow*

Balance of Payments' Trends and Prospects in the Global Economy

The article analyzes the balance of payments structure and content, factors, dynamics and perspectives under globalization. We consider dependencies and mutual influence between cross-border flows of trade, capital and credits. The shifting trade and investment pattern is characterized from the perspective of developed, developing and emerging countries' (including the Russian federation) current state of the economy. We also offer balance of payments forecast and perspectives in these groups of countries.

Balance of payments, international trade, capital, financial transactions account, capital migration, cross-border flows, globalization

Kaluzhsky M.L., *Fund regional development strategy, Omsk*

The Revolution of the Network Economy: Retail

Article about the patterns and trends in the transformation of the retail trade in the conditions of the network economy. Due to the network technology of electronic sales, the Russian economy had a unique opportunity to accelerate the development of consumer goods production. The article analyzes the institutional processes associated with the formation of e-commerce in Russia.

E-commerce, shopping online, internet-marketing, distribution logistics, payment systems, retail, electronic trading platforms, institutional policies, business infrastructure, marketing network, marketing policy

Zubkov K.I., *Institute for History & Archaeology, the Urals branch of the Russian Academy of Sciences, Yekaterinburg*

Stroganovs' "Votchina" – the Beginning of the Corporate Organizational Forms of the Urals and Siberia's Industrial Development

The article analyzes the formation of the "votchina" enterprise of salt-working entrepreneurs Stroganovs as the first historical example of creating the industrial region on the Russia's colonized eastern borderlands and a prototype for contemporary "territories of advanced development". Research embraces the character of Stroganovs' relations with the state, qualities and shortcomings of their entrepreneurial model, its advantages as compared with the state-led methods of exploiting the territories.

Stroganovs, granting charter, state, Urals, Siberia, development, possession, salt-working

В следующих номерах Вы прочтете:

Тема номера: Восточный вектор: перспективы развития Сибири в XXI веке

- Инновационные аспекты энергетической политики КНР
- Российский рынок металлообрабатывающего оборудования
- Уральский вектор инновационного развития черной металлургии
- Алтайская пятилетка (2009-2013 гг.): размышления над итогами
- Продовольственная импортнезависимость России
- Роль сотрудничества бизнеса и власти в развитии региона
- Тенденции и перспективы платежного баланса в условиях глобальной экономики
- Региональная политика развития предпринимательства на Дальнем Востоке
- Подготовка кадров для авиастроения
- Развитие придорожного сервиса в Иркутской области
- Человеческий потенциал и индекс преступности (на примере Тувы)
- ТОСы — развитие общественного самоуправления

0131-7652. «ЭКО». 2015. №1. 1–192.

Художник В.П. Мочалов.

Технический редактор О.Ю. Лисачёва

Адрес редакции: 630090 Новосибирск,
пр. Академика Лаврентьева, 17.

Тел./факс: (8-383) 330-69-25, тел. 330-69-35;

E-mail: eco@ieie.nsc.ru, ecotrends.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2015. Подписано к печати 23.12.14.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,08.

Уч.-изд. л. 10,8. Тираж 1300. Заказ 915.

Сибирское предприятие «Наука» АИЦ РАН
630077, г. Новосибирск, ул. Станиславского, 25.